

A blurred, abstract image of green, curved lines, possibly representing a landscape or a close-up of a material, serving as a background for the title.

Verzeichnis 2011

Bücher · Verträge · Lieferbedingungen

Inhaltsverzeichnis

Unternehmensführung

Benchmarks	4, 12
Effizient, schnell, erfolgreich	3
Erfolgreicher in Netzwerken produzieren ...	10
Die Geschäftsführerhaftung	18
Gesundheitsmanagement	5
Innovationsmanagement	6
Kommunikation	17
Kooperative Geschäftsmodelle	7
Produktpiraterie	10, 11
Prozesse beschleunigen	13
Statistisches Handbuch	15
Strategische Technologieplanung mit Zukunftsszenarien	15
Teleservice	15
Unternehmensführung in turbulenten Zeiten	16
Wachstumspotenziale im Maschinenbau....	17

Finanzen und Controlling

Erfolgsfaktoren der „Best Performance“	4
Fremdkapitalbeschaffung und Rating für mittelständische Unternehmen	5
IFRS – Internationale Rechnungslegung	6
Kennzahlenkompass	7
Power Pricing	11

Hörspiele

Der Auftrag	17
Die Chance	17
Der Erfolg	17
Der Gewinner	18
Gutes Geld verdienen	18
Kommunikation	17
Der Termin	18

Informatik und technisches Management

Anforderungsanalyse	8
Baukastenbasiertes Engineering	4
EG-Maschinenrichtlinie	4
Einführung Redaktionssystem	4
Erfolgreicher in Netzwerken produzieren ...	10
Leitfaden für die Anforderungsanalyse	8
Multimedia-Leitfaden	6
Nearshore/Offshore Software-Engineering ..	9
PLM	9
Produktinformationen besser strukturieren mit SGML/XML	12
Produktpiraterie	10, 11
ProMiS	13
Software-Ergonomie	9
Software-Internationalisierung	14
Softwarequalitätssicherung	9
Systemspezifikation	16

Übersetzungsmanagement	15
Vorlage Projekthandbuch	17
Vorlage Systemspezifikation	16

Servicemanagement

Auslandsmontagen	2
Entsendungsrichtlinie	2
Internationale Arbeitnehmerentsendungen..	6
Mobile Servicewelten	10
Profitables After-Sales-Business	11
Profitcenter Kundendienst	12
Service Chain Management	14
Service Controlling	5
Servicemanagementsystem	6
Service-Organisation	14

Projektmanagement

Benchmarks	12
Claimsmanagement	3
Projekt-Management, Projekt-Controlling ..	12
ProMiS	13
Der Termin	18
Vorlage Projekthandbuch	17
Zeit, Verzögerung und Claim	17

Personal

Entsendungsrichtlinie	2
Für immer jung?	5
Internationale Arbeitnehmerentsendungen..	6
Personalentwicklung	9

Qualitäts- und Prozessmanagement

Geschäftsprozessmanagement	5
Messen von Prozessen	10
Prozesse beschleunigen	13
Prozessorientierte Managementsysteme ...	13
Qualitätsmanagement in der Lieferkette ...	13

Recht und Steuern, Verträge

Bearbeitungsvertrag	21
Betreibervertrag	22
Betriebsstättenbesteuerung	2
Buyback-Geschäfte	22
Claimsmanagement	3
Cooperation Agreements	22
Counterpurchase-Geschäfte	22
Doppelbesteuerung	6
EG-Maschinenrichtlinie	4
Entwicklungsvertrag	22
Ersatzteilgeschäft	22
Europäisches Wettbewerbsrecht in der Praxis	22
Fullservice-Vertrag Bau- und Baustoff- maschinen	20
Handelsvertreter-Vertrag	22
Ingenieur-Vertrag, Inland	23

Die Instandhaltung als produktbegleitende Dienstleistung	23
Konsignationslager-Vertrag	23
Konsortial-Vertrag	23
Vertragsmuster für technische Arbeiten vor Ort	24

Liefer-, Montage- und Reparaturbedingungen

Liefer- und Montagebedingungen Ausland ..	21
Lieferbedingungen Ausland	20
Lieferbedingungen Inland	20
Maschinen-Mietvertrag	23
Montagebedingungen Inland	20
OEM-Vertrag	23
ORGALIME-Bedingungen, Erläuterungen zu den S 2000	19
Produkthaftung	18
Rahmen-Liefervertrag	24
Reparaturbedingungen Inland	20
Reparaturbedingungen/ Wartungsbedingungen Ausland	21
Sammlung Geschäftsbedingungen Ausland..	20
Schrifttum und Rechtsprechung zu dem Recht der Geschäftsbedingungen im Inland ..	19
Servicebedingungen Inland	20
Simultanes Engineering	24
Softwarevertragsrecht	19
Technologie-Lizenz-Vereinbarung	23
Teleservice-Vertrag	24
Turnkey Contract for Industrial Works	24
Umsatzsteuer in der Europäischen Union ..	16
VDMA-Liefer-, Montage- und Reparaturbedingungen	20
Vertragsgestaltung im Inland	19
Vertragshändler-Vertrag	24
Vollmachten und Unterschriftenregelungen ..	24
Wartungsbedingungen M 2000	21
Wettbewerbsrecht in der Praxis	22

Vertrieb und Marketing

Aufbau und Steuerung Vertriebsorganisation..	14
Die Chance	17
Der Erfolg	17
Handbuch für den nachhaltigen Verkaufserfolg	5
Kundenbeziehungen erfolgreich managen ...	7
Kundenzufriedenheit	7
Power Pricing	11

Bücher Management und Unternehmensführung

Auslandseinsatz – Muster einer Entsendungsrichtlinie

VDMA 2008
52 Seiten, € 65,-
VDMA-Mitglieder
€ 48,-
Bestell-Nr. vf 112301
ISBN
978-3-8163-0540-8



Nutzen:

In der vorliegenden Entsendungsrichtlinie werden arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtliche Aspekte analysiert und im Zusammenhang dargestellt. Die Richtlinie soll in Personalabteilungen, Steuerabteilungen, aber auch im Projektbereich und bei Arbeitnehmervertretungen die Umsetzung der betrieblichen Vorgaben erleichtern und zugleich weiterführende Hinweise zur Umsetzung der rechtlichen Voraussetzungen geben.

Inhalt:

- **Allgemeiner Teil** – Vergütung, Arbeitszeit, Feiertagsregelung, Urlaubsregelung, Unterkunft, Umzug, Heimflüge, Schulgeld, Vorbereitung
- **Steuerrechtlicher Teil** – Steuerausgleichstechniken, sonstige steuerliche Klauseln, Inanspruchnahme von Beratungsleistungen
- **Sozialrechtlicher Teil** – Allgemeines, Krankenversicherung, Pflegeversicherung, Rentenversicherung, Arbeitslosenversicherung, Berufsgenossenschaftliche Unfallversicherung, Zusatzversicherung, Reisegepäckversicherung, sonstige Versicherungen
- **Anhang** – Besteuerung, Steuerausgleichsmethoden, Sozialversicherung, allgemeine Checkliste, Verfahrensanweisung für die Informations- und Meldepflicht bei Auslandseinsätzen

Redaktion: Monika Weltin

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p113.html

Auslandsmontagen

Ausgabe 2011

VDMA 2011
56 Seiten, € 48,-
Nur für
VDMA-Mitglieder!
Bestell-Nr. vf 20211



Erscheint im
August 2011

Zwei Drittel der meldenden Firmen verfahren nach den vom Finanzamt anerkannten steuerlichen Freibeträgen für die Vergütung der Verpflegungsmehraufwendungen, während ein knappes Drittel dem Montagepersonal als Ausgleich der zum Teil zu gering bemessenen Pauschbeträge einen höheren Betrag zur Verfügung stellt. Nur vereinzelt werden die geltenden Pauschbeträge unterschritten und dabei meist auch nur in Anrainerstaaten. Durchgesetzt hat sich inzwischen eine generelle Vereinheitlichung der Auslösungen. Vom Monteur bis zum Verfahreningenieur erhalten alle die gleichen Auslösungsätze.

Der Tabellenteil für die Montagestundensätze und die Auslösungen enthält, wie bei vorangegangenen Broschüren, pro Land und Montagepersonal die niedrigsten und höchsten der uns genannten Sätze. Ferner einen kursiv gesetzten arithmetischen Mittelsatz, der Fragen nach einem Schwerpunkt innerhalb der oft breiten Streuung der angegebenen „Von-bis-Beträge“ gerecht werden soll. Extremwerte wurden nicht berücksichtigt. Den in den einzelnen Übersichten aufgelisteten Angaben liegen Erfahrungswerte von Mitgliedsfirmen fast aller Fachgruppen des Maschinenbaus zugrunde.

Inhalt:

Allgemeine Hinweise und Erläuterungen

- 1 Liefer- und Montagebedingungen
- 2 Überstunden/Feiertagsregelungen
- 3 Sonderurlaub und Familienheimfahrt
- 4 Reisekosten
- 5 Ausrüstungsgeld/Erschwerniszulage
- 6 Auslandsmontagen und Versicherungsschutz
- 7 Vermeidung der Doppelbesteuerung bei Arbeitseinsätzen im Ausland
- 8 Steuerfreiheit von Reisekosten bei Auslandsmontagen
- 9 Umsatzsteuer bei Auslandsmontagen
- 10 Zollbehandlung von Montagewerkzeugen
- 11 Auslösungs- und Taschengeldsätze

Tabelle Montagestundensätze

Redaktion: Friedrich Wagner

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p370.html

Betriebsstättenbesteuerung

Wer besteuert was im internationalen
Maschinen- und Anlagenbau?

VDMA 2009
160 Seiten
€ 49,90
Bestell-Nr. vf 120600
ISBN
978-3-8163-0568-2



Die grenzüberschreitende Tätigkeit deutscher Unternehmer hat in mindestens zwei Staaten steuerrechtliche Konsequenzen. Während Unternehmen mit Sitz oder Ort der Geschäftsleitung in Deutschland der unbeschränkten Steuerpflicht unterliegen, erweckt die im Zuge von Anlagenerrichtungen im Ausland erforderliche Präsenz des Unternehmers steuerliche Begehrlichkeiten des Projektstaates. Doppelbesteuerungsabkommen (DBA), die Deutschland mit mehr als 90 Staaten abgeschlossen hat, weisen diese Begehrlichkeiten insoweit in Grenzen, als ein Besteuerungsrecht dieses Staates nur dann aufrechterhalten wird, wenn der Unternehmer dort eine Betriebsstätte begründet. Der Begriff der Betriebsstätte ist daher für den Maschinen- und Anlagenbauer der zentrale Begriff, wenn es zu bestimmen gilt, in welchem Staat er seine Einkünfte zu versteuern hat. Entwicklungs- und Schwellenländer versuchen zunehmend, diesen Betriebsstättenbegriff sehr weit zu interpretieren. Der deutsche Unternehmer sieht sich daher sehr rasch vor die Situation gestellt, im Zuge seiner Aktivitäten eine Betriebsstätte im Ausland mit entsprechenden administrativen Folgen und steuerlichen Belastungen zu begründen.

Inhalt:

- Das ertragsteuerliche Umfeld im internationalen Projektgeschäft
- Kooperationsformen im internationalen Projektgeschäft
- Vertragstypen
- Die Relevanz des Betriebsstättenbegriffes
- Grundlagen des Rechts der Doppelbesteuerungsabkommen
- Die Betriebsstätte im DBA-Recht
- Die „feste Geschäftseinrichtung“
- Dienst- und Beratungsleistungen als Betriebsstätte
- Betriebsstättenbegründung durch E-Commerce
- „Prima-facie“-Betriebsstätten
- Bauausführungen und Montagen als Betriebsstätte
- Betriebsstättenbegründende Exploration
- See- und Binnenschiffe als Betriebsstätten
- Transportanlagen als Betriebsstätte
- Hilfsbetriebsstätten
- Vertreterbetriebsstätten
- Die „Freiberufler“-Betriebsstätte
- Ausländische Einkünfte im deutschen Steuerrecht
- Aufteilung von Besteuerungsrechten in den deutschen DBA

- Methoden der Betriebsstätten-Ergebnisermittlung
- Besonderheiten der Ergebnisaufteilung im internationalen Maschinen- und Anlagenbau
- Betriebsstätten-Ergebnisermittlung im internationalen Vergleich
- Steuerliches Risikomanagement im Anlagenbau

Autor: Dr. Stefan Bendlinger

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p449.html

Claimsmanagement in Schlüsselwörtern

VDMA 2010
420 Seiten, € 58,-
Bestell-Nr. vf 58701
ISBN
978-3-8163-0587-3



Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau ist weltweit so erfolgreich, dass viele Unternehmen in Folge der Auslastung Schwierigkeiten haben, ihre Aufträge vertragsgerecht abzuwickeln. Zusätzliche Kundenanforderungen im Laufe der Projekte erhöhen den Druck. So entstehen hinsichtlich Zeit und Inhalt Abweichungen des Projekt-Ist vom Projekt-Soll. Sie können für den Anlagenbau kostspielig sein und die ohnehin nicht üppigen Erlöse aushöhlen.

Ein Instrument der Erlössicherung ist das Claimsmanagement, das in Deutschland im Gegensatz zur Verbreitung in den angelsächsischen Ländern bei vielen Unternehmen noch am Anfang steht. Geschäftsleitungen wollen trotz berechtigter Forderungen gute Kunden nicht verzögern oder aus strategischen Gründen mit den jeweiligen Vorhaben Referenzen schaffen. Projektleiter sehen sich in erster Linie als kompetente Abwickler und nicht als gewinnverantwortliche Unternehmer.

Die neue Veröffentlichung Claimsmanagement in Schlüsselwörtern wendet sich bewusst nicht an den Juristen, sondern an den Techniker oder Kaufmann im Unternehmen, der verantwortlich an Projekten der Investitionsgüter-Industrie mitwirkt.

Der Verfasser erläutert aufgrund seiner langjährigen, eigenen Erfahrungen als Interessenvertreter im Maschinen- und Anlagenbau das Thema in 90 Schlüsselwörtern anhand von beispielhaften Projekten, Überlegungen, Ratschlägen und Vertragsklauseln in deutscher und englischer Sprache. Der bewusste Verzicht auf dogmatische Erörterungen oder weiterführende Hinweise in Fußnoten erleichtert Lesbarkeit und Orientierung, verschafft dem Nutzer einen schnellen Zugang zum Claimsmanagement und macht das Werk zu einem Handbuch für den Praktiker im Projekt.

Die Stichwörter:

Abnahme, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Allianzvertrag, Änderungsauftrag, Angebot, Auslegung, Ausschreibung, Bankgarantie, Beschleu-

nigung, Beteiligte, Beweislast, breach of contract, Claimsmanagement, Compliance, critical assumption, Definitionen, delay, Dokumentation, Einkauf, Einstellung, Engineer, Entschädigung, Ersatzteil, FIDIC, Fiktion, force majeure, Fristen, Gefahrübergang, Geltendmachen, Genehmigungsvermerk, Gesprächsprotokoll, Haftungsbeschränkung, Incoterms, Informationsfluss, Ingenieurleistungen, Inkrafttreten, Instandhaltung, Kettengarantie, Konsortium, Kulanz, Kundendienst, Kündigung, Lebenszeitkosten, Leistungs- und Lieferumfang, Leistungsnachweis, Leistungszeit, letter of intent, liquidated damages, Machbarkeitsstudie, Meilenstein, method statement, Mitteilungen, Mitwirkungspflicht, Montage, Nacherfüllung, nominated subcontractor, Präambel, Preis, Preisgleitklausel, Projektierungskosten, Pufferzeit, Qualitätssicherung, Recht, anwendbares, Rechtsänderung, Risikomanagement, Sachmangel, Schadensersatz, Schadensminderungspflicht, Schulung, Sistierung, Steuern, Streiterledigung, UN-Kaufrecht, Verfügbarkeit, Verpackung, Vertragsinhalt, Vertragsmanagement, Vertragsmuster, Vertragssprache, Vertragsstrafe, Verzug, VOB, Vollständigkeit, warranty, Werkvertrag, Wissensmanagement, Zulieferer, Zustandekommen

Autor: Dr. Wolfgang Kühnel

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p403.html

Effizient, schnell und erfolgreich

Strategien im Maschinen- und Anlagenbau

VDMA 2007
94 Seiten, € 160,-
VDMA-Mitglieder
€ 80,-
Bestell-Nr. vf 58200
ISBN
978-3-8163-0536-1



Der momentan erfolgsverwöhnte Maschinen- und Anlagenbau ist von drei wesentlichen Trends dominiert:

- 1 Weitere Globalisierung des Marktes
- 2 Innovationsdruck
- 3 Individualität und Dynamik der Märkte

Die vorliegende Studie von VDMA, WZL und Roland Berger Strategy Consultants zeigt, wie diese Herausforderungen zu managen sind, indem sie eine kleine Gruppe von Unternehmen genau analysiert, die deutlich über dem Trend expandieren und gleichzeitig stark überdurchschnittliche Renditen erzielen. Diese Firmen sind in allen Segmenten der Branche zu finden und verfolgen unterschiedliche Strategien, um die Herausforderungen des Weltmarkts zu meistern. Jedoch bauen die Strategien dieser Spitzenunternehmen auf vier gleichen Grundbausteinen auf, wie die Autoren im Detail zeigen:

- Erfolgreiche Unternehmen verstehen und adressieren den Markt nach gezielten Wertvorstellungen der Kunden.

- Erfolgreiche Unternehmen verfügen über Produkte, die den Wert für den Kunden maximieren, Verschwendung durch Übererfüllung aber vermeiden.
- Erfolgreiche Unternehmen arbeiten mit standardisierten Prozessen, hoher Transparenz und exzellenten Koordinationsmechanismen.
- Erfolgreiche Unternehmen liefern sich in der Beschaffung nicht allein dem Markt aus, sondern gestalten ihre Fertigungstiefe und ihre Lieferantenbeziehungen aktiv.

Die Umsetzung der beschriebenen vier Strategieelemente erfordert eine klare Vision, einen hohen Anspruch an Organisation und Mitarbeiter sowie ausgeprägte Führungsstärke. Der Umsetzungsprozess dauert mehrere Jahre und ist ressourcenintensiv. Allerdings lohnt sich die Anstrengung: Im Schnitt der letzten fünf Jahre haben die Spitzenunternehmen unserer Studie eine rund fünf Prozentpunkte höhere Umsatzrendite als der Rest der Branche erzielt, und sie wuchsen im selben Zeitraum per annum um rund 10% schneller als der Markt.

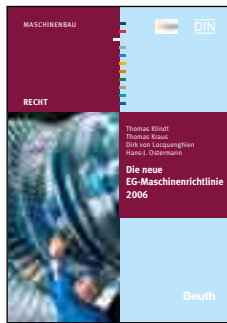
Inhalt:

- Herausforderungen im Maschinen- und Anlagenbau
- Marktentwicklung und Positionierung
- Produkttrends
- Prozessgestaltung
- Einkauf und Lieferantenmanagement
- Kundenindividuelle Lösungen und optimale Prozesse
- Den Zielkonflikt Leistungsangebot versus Prozessexzellenz lösen
- Erfolgreiche Wettbewerbspositionen einnehmen
- Lean Product und Lean Production als einheitlicher Lösungsansatz
- Positionierung am Markt
- Kundenorientierung und Exklusivität
- Segmentierung des Angebots und der Prozesse
- Preisgestaltung und Leistungstransparenz
- Gestaltung und Strukturierung des Leistungsangebots
- Funktionsorientierung als Auslegungsgrundsatz
- Standardisierung, Modularisierung und Systemdesign
- Simplifizierung
- Prozessgestaltung
- Flexibilität und Koordinationsfähigkeit
- Taktprinzip
- Exzellente indirekte Prozesse
- Einkauf und Lieferantenmanagement
- Gestaltung der Eigenfertigungstiefe
- Störungsrobuste Lieferkette
- Globale Einkaufspotenziale
- Ausblick – Entwicklung einer Gesamtstrategie
- Fünfstufiger Strategieimplementierungsprozess
- In Krisen: „Restructure“ – „Reconfigure“ – „Re-invent“ wählen
- Chance zum (Wieder-)Erreichen von Spitzenpositionen
- Kontakt
- Statistische Hintergrundinformationen

Bestell-Link: www.vdma-verlag.de/p348.html

Die neue EG-Maschinenrichtlinie 2006

Autoren:
Klindt, Th., Kraus, Th.,
Ostermann, H.-J.,
von Locquenghien, D.
Beuth Verlag 2006
Broschiert, Format:
A5, 180 Seiten, € 29,80
Bestell-Nr. vf 43507



Dieses Werk ist eine durch viele Grafiken veranschaulichte, einführende Erläuterung der neuen EG-Maschinenrichtlinie 2006/42/EG. Das mit Ingenieuren und Juristen besetzte, sehr erfahrene Autorenteam deutet, diskutiert und illustriert das gesamte Regelwerk unter Betonung der zahlreichen Änderungen, die für die Praxis im Maschinen- und Anlagenbau eine erhebliche Bedeutung haben. So werden z. B. die neuen Maschinendefinitionen und geänderten Anwendungsbereiche thematisiert, ebenso wie die geänderte Konformitätsbewertung bei Anhang-IV-Maschinen, die neue CE-Kennzeichnung von Sicherheitsbauteilen etc.

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p261.html

auch in englischer Sprache verfügbar:
EC Machinery Directive 2006
€ 44,-
Bestell-Nr. vf 43527

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p353.html

Baukastenbasiertes Engineering mit Föderal

Ein Leitfaden für Maschinen- und Anlagenbauer

VDMA 2004
120 Seiten, € 50,-
VDMA-Mitglieder
€ 40,-
Bestell-Nr. vf 176400
ISBN
978-3-8163-0478-4



Nutzen:

Maschinen- und Anlagenhersteller haben das Ziel, die Standardisierung und den Wiederholgrad im Engineering und der Produktion zu erhöhen. Dazu ist es erforderlich, disziplinübergreifend Baukastenbasierte Engineering-Systeme abzustimmen und zu entwickeln. Möglich wird dies durch ein Projektierungswerkzeug, das übergeordnete Aufgaben des baukastenbasierten Engineerings zentral und durchgängig unterstützt, es gleichzeitig aber auch ermöglicht, die Spezifika und Stärken vorhandener Werkzeuge weiterhin zu nutzen.

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p105.html

Einführung eines Redaktionssystems für die Technische Dokumentation

VDMA 2010
75 Seiten, € 90,-
VDMA-Mitglieder
€ 45,-
Bestell-Nr. vf 60400
ISBN
978-3-8163-0593-4



Der Leitfaden beschreibt die Vorteile eines Redaktionssystems, seine Systemfunktionen und Einsatzmöglichkeiten. Die Wirtschaftlichkeit und die technologischen Betrachtungen sind ausführlich beschrieben, weil sie einen wesentlichen Aspekt im Vorfeld der Systemauswahl darstellen. Im Fokus stehen die Auswahl, die Einführung und Evaluierung von Systemen unter Berücksichtigung von Abläufen und Personen.

Bei jeder Systemeinführung können „Stolpersteine“ auftreten. Sie sind beschrieben und es ist dargestellt, wie ihnen zu begegnen ist.

Für die Auswahl des passenden Systems bietet der Leitfaden eine Entscheidungsmatrix. Sie führt den Leser strukturiert unter Berücksichtigung seiner individuellen Vorgaben und ermöglicht ihm eine schnelle Entscheidung.

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p481.html

Erfolgsfaktoren der „Best Performance“ im Maschinen- und Anlagenbau

VDMA 2006
48 Seiten, € 38,-
Bestell-Nr. vf 58000
ISBN
978-3-8163-0530-9



Diese Untersuchung richtet sich an das Topmanagement von Maschinen- und Anlagenbauunternehmen mit dem Ziel, den Vergleich mit „Best Performance“ aus der Branche zu ermöglichen. Zu diesem Zweck werden – abgeleitet auf Basis von aktuellen VDMA-Studien – praxisbezogene „Performance-Indikatoren“ für die ausgewählten Kompetenzfelder Vertrieb, Kundendienst sowie Fertigung & Montage identifiziert. Der Vergleich mit „Best Performance“ ermöglicht einen Vergleich mit der Leistungsfähigkeit der besten 25% der untersuchten Unternehmen, statt – wie bislang üblich – einen Vergleich mit den Durchschnittswerten aller Studienteilnehmer. Zudem vermitteln die folgenden Ausführungen statistisch abgesicherte Erfolgstreiber,

welche fundierte Erklärungsmuster für die „Best Performance“ bieten. Diese Erfolgstreiber bilden die Grundlage für konkrete Handlungsempfehlungen, mit denen die Leistungsfähigkeit des eigenen Unternehmens in der betrieblichen Praxis gezielt verbessert werden kann.

Inhalt:

- 1 Einleitung
- 2 Zielsetzung der Studie
- 3 Untersuchungsbereiche der Studie
 - 3.1 Ausgewählte VDMA-Studien
 - 3.2 Praxisrelevante Vorgehensweise
- 4 Kompetenzfeld Vertrieb
 - 4.1 Profil der VDMA-Studie Vertrieb
 - 4.2 Erfolgsgröße „Anteil der Neukunden-aufträge“
 - 4.3 Erfolgsgröße „Anteil der Vertriebskosten am Gesamtumsatz“
 - 4.4 „Best Performance“ im Vertrieb
 - 4.5 Erfolgsmerkmale der Best Performance im Vertrieb und Handlungsempfehlungen
 - 4.5.1 Kunden pro Außendienstmitarbeiter
 - 4.5.2 Anteil Vertriebsmitarbeiter an Gesamtbeschäftigten
 - 4.5.3 Effiziente Angebotsbearbeitung
 - 4.5.4 Kosten der administrativen Abwicklung
 - 4.5.5 Provisionsmodell
- 5 Kompetenzfeld Kundendienst
 - 5.1 Profil der VDMA-Studie Kundendienst
 - 5.2 Erfolgsgröße „Servicegrad Ersatzteilgeschäft“ (First-Pick-Verfügbarkeit)
 - 5.3 Erfolgsgröße „Anteil Kundendienstkosten vom Kundendienstumsatz“
 - 5.4 „Best Performance“ im Kundendienst
 - 5.5 Erfolgsmerkmale der Best Performance im Service und Handlungsempfehlungen
 - 5.5.1 Kundendienst/Service als Profit Center
 - 5.5.2 Getrennt fakturierte Ersatzteile
 - 5.5.3 Betreibergeschäft
- 6 Kompetenzfeld Fertigung und Montage
 - 6.1 Profil der VDMA-Studie Fertigung und Montage
 - 6.2 Erfolgsgröße „Durchlaufzeit“
 - 6.3 Erfolgsfaktor „Anteil Maschinen-Stillstandzeit an der Planbelegungszeit“
 - 6.4 „Best Performance“ in der Fertigung und Montage
 - 6.5 Erfolgsmerkmale der Best Performance in Fertigung und Montage und Handlungsempfehlungen
 - 6.5.1 Kurzfristige Unterbrechungen
 - 6.5.2 Arbeitsvorbereitung und Planung
 - 6.5.3 Investition in Fertigungsmittel/ Werkzeugmaschinen
- 7 Zusammenfassung
Ausblick

Autoren: Karin Banki, Hans-Hermann Jung, Reinold Paschold

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p268.html

Exzellenz im internationalen Service Controlling

Ein Leitfaden für die Stellhebel des Erfolgs:
Marktbearbeitung – Prozesse – Organisation

Impuls Management
2005
144 Seiten, € 170,-
Bestell-Nr. vf 56700
ISBN
978-3-8163-0498-2



Vorliegende Studie richtet sich an Unternehmen, die ihren Service mit modernen Controlling- und Steuerungsinstrumenten zukunftsorientiert führen wollen. 65 % der Kunden wechseln den Lieferanten aus Unzufriedenheit mit dem Service! Anlass für die Studie: Nutzen Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus, der Elektroindustrie und der Informations- und Telekommunikationsbranche das Controlling-Instrumentarium für den Service? Inwieweit erfüllen existierende Controlling-Systeme die Anforderungen? Wo besteht Handlungsbedarf für eine Verbesserung? Welche Firmen haben eine Servicestrategie und leiten daraus operative Ziele ab, die dann systematisch gesteuert und realisiert werden?

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p15.html

Handbuch für den nachhaltigen Verkaufserfolg

Praxisbewährte Konzepte, Taktiken und Strategien für den Verkauf von beratungsintensiven Produkten im Außendienst

VDMA 2009
251 Seiten, € 24,90
Bestell-Nr. vf 59400
ISBN
978-3-8163-0572-9



Wer soll dieses Buch lesen?

- Der Unternehmer und Verkaufsmanager, damit er weiß, wie er seine Vertriebsmannschaft noch wirkungsvoller aufstellen, entwickeln und steuern kann. Vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten und unter starkem Wettbewerbsdruck.
- Der Verkaufsprofi, damit er noch die eine oder andere Feinheit seiner Verkaufstechnik optimieren kann. Und damit er sich in schwierigen Phasen wieder Mut und Zuversicht verschafft.

- Der Vertriebsingenieur, damit er die Gesetzmäßigkeiten des seriösen Verkaufens von anspruchsvollen, technischen Produkten noch besser kennen lernt.
- Der Verkaufseinsteiger zum Lernen der Grundlagen und praktisch bewährter Techniken für seinen Berufsalltag.

Autor: Hans Fischer

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p457.html

Fremdkapitalbeschaffung und Rating für mittelständische Unternehmen

Empfehlungen für kleine und mittelgroße Unternehmen

VDMA 2004
104 Seiten, € 39,-
VDMA-Mitglieder
€ 31,20
Bestell-Nr. vf 55500
ISBN
978-3-8163-0471-5



Ein Blick in den Spiegel vor dem Gang zur Bank ist ratsam, um sich selbst einschätzen zu können. Dies fördert zudem das „Denken“ in Ratingkriterien und unterstützt die Aufbereitung der Informationen zum Unternehmen in einer Struktur, die der „Denke“ der Banken bei der Analyse des Unternehmens entsprechen soll. Ebenso werden Empfehlungen zur Kommunikation mit Banken erarbeitet. Kreditaufnahme ist als Planungsprojekt zu sehen, bei dem die gesamte Prozesskette beherrscht werden muss.

Autoren: Maximilian Bauer, Jörg Scholtka

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p73.html

Für immer jung?

Wie Unternehmen des Maschinenbaus dem demografischen Wandel begegnen

VDMA 2004
104 Seiten, € 39,-
VDMA-Mitglieder
€ 31,20
Bestell-Nr. vf 55600
ISBN
978-3-8163-0470-8



Nutzen:

Für die Unternehmen sind mit dem demografischen Wandel folgende Entwicklungen verbunden:

- Junge Nachwuchskräfte werden knapp.
- Der Anteil älterer Erwerbspersonen steigt.

- „Gestauchte Alterspyramiden“: Einem breiten „Mittelbau“ stehen die schmal besetzten Beschäftigtensegmente der Jüngeren und Älteren gegenüber. Denkt man die Entwicklung nur einige Jahre weiter, dann ist in absehbarer Zeit der „Altersberg“ das quantitativ bedeutendste Beschäftigtensegment.
- Die Unternehmen müssen schließlich damit rechnen, dass ihre älteren Mitarbeiter zukünftig länger erwerbstätig sein werden.
- Der Zustrom jüngerer Nachwuchskräfte wird dünner, was zwangsläufig die Konkurrenz um das knappe Gut „Fachkräfte“ verschärft; die Gruppe der „mittleralten“ Erwerbspersonen, aus der sich gegenwärtig die Kernbelegschaften rekrutieren, wird langfristig kleiner und die Gruppe der über 50-Jährigen wird massiv wachsen.

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p39.html

Geschäftsprozessmanagement

Methoden, Werkzeuge und Beispiele

VDMA, DGQ 1999
48 Seiten, € 23,01
Bestell-Nr. vf 41300
ISBN
978-3-8163-0390-9



Autor: Dr. Frank Bünting

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p84.html

Das gesunde Unternehmen

Ganzheitliches Gesundheitsmanagement für Unternehmen

VDMA 2010
49 Seiten, € 25,-
VDMA-Mitglieder
€ 20,-
Bestell-Nr. vf 59900
ISBN
978-3-8163-0588-0



Das Thema Gesundheitsmanagement enthüllt erst bei näherer Betrachtung seinen Charme und seine (wirtschaftliche) Bedeutung für ein Unternehmen. Das World Economic Forum schätzt die Rendite für ein professionelles Gesundheitsmanagement auf 300 Prozent. Der Krankenstand als alleiniger Indikator genügt indes nicht. Beschäftigte, die trotz Krankheit arbeiten, verursachen wegen verminderter Arbeitsfähigkeit erhebliche Produktivitätsverluste.

Verlagsverzeichnis 2011

Eine Studie des Adecco-Instituts mit Sitz in London besagt, dass 50 Prozent aller europäischen Unternehmen den „demografischen Wandel“ als eine der größten Herausforderungen der Zukunft ansehen – fast auf einer Stufe mit der Globalisierung und knapp vor dem technologischen Wandel. Alle Länder bewerten ihn als viel wichtiger als politische Veränderungen.

Inhalt:

- Nutzen des Gesundheitsmanagements
- Welcher Anteil ist durch das Unternehmen formbar – oder ist Gesundheit Privatsache?
- Das gesunde Unternehmen – Die Studie der Uni Bielefeld
- Instrumente des Gesundheitsmanagements
- Gesamtkonzept für die Vielzahl von Maßnahmen
- Beispiel für ein ganzheitliches Gesundheitsmanagement
- Die Rolle der Führungskräfte bei psychischen Erkrankungen
- Fürsorgepflicht wahrnehmen – Schwierige Mitarbeiter ansprechen
- Prävention des Burnout – was kann der Einzelne tun?

Autor: Andrea Veerkamp-Walz

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p476.html

IFRS für die Investitionsgüter-Industrie

**Internationale Rechnungslegung:
globaler Maßstab für globales Geschäft**

VDMA 2006
174 Seiten, € 50,-
Bestell-Nr. vf 58100
ISBN
978-3-8163-0533-0



Inhalt:

- Umsatz- und Erlösrealisierung
- Bilanzierung der Erträge
- Praktische Erlösermittlung
- Forschungs- und Entwicklungsaufwand: Bilanzansatz
- Anlagevermögen
- Die Bilanzierung von Leasing unter Impairment
- Vorräte und langfristige Fertigungsaufträge
- Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital
- Pensionsverpflichtungen
- Rückstellungen
- Moderne Finanzinstrumente und deren Behandlung
- Latente Steuern
- ERP-Umstellung zur Anwendung der IFRS
- Auswirkungen des Übergangs auf die Rechnungslegung nach IFRS

Redaktion: Jörg Scholtka

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p275.html

Einführung von Servicemanagementsystemen

VDMA 2008
44 Seiten, € 40,-
VDMA-Mitglieder
€ 20,-
Bestell-Nr. vf 178900
ISBN
978-3-8163-0554-5



Der Leitfaden richtet sich an das Management und alle Verantwortlichen, die mit der Einführung von Servicemanagementsystemen betraut sind. Er dient als Hilfestellung bei der Einführung eines Systems und berücksichtigt alle Schritte wie Vorbereitung, Systemauswahl, Datenübernahme und Projektmanagement. Da in Servicemanagementprojekten abteilungsübergreifende Prozesse bearbeitet werden, sollte die Unternehmensleitung von Beginn an eingebunden werden.

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p236.html

Innovationsmanagement in der Investitionsgüterindustrie treffsicher voranbringen

Konzepte und Lösungen

VDMA 2006
438 Seiten, € 49,-
VDMA-Mitglieder
€ 39,20
Bestell-Nr. vf 57400
ISBN
978-3-8163-0512-5



Die Investitionsgüterindustrie zeigt auf beeindruckende Art und Weise, dass durch ein klares Bekenntnis zu Innovationen Spitzenpositionen im Wettbewerb erreicht, verteidigt und aufgebaut werden können. Nicht ohne Grund zählt sie zu den wichtigsten Industriezweigen Deutschlands, ist technologisch führend und seit Jahren Exportweltmeister. Umso mehr muss es verwundern, dass die Literatur bislang noch kein Werk bietet, das die Besonderheiten des Managements von Innovationen in der Investitionsgüterindustrie umfassend erörtert.

Inhalt:

- Praxislösungen
- Erfolgreiche Lösungen aus der Branche
- Impulse aus anderen Branchen
- Tools und Konzepte
- Aufbau geeigneter Strukturen und Führungsprinzipien
- Management von Innovationsprozessen
- Controlling und Finanzierung von Innovationen
- Basics
- Innovationsmanagement im strategischen Kontext
- Innovationsmanagement: von der Idee bis zum Produkt

- Felder des Innovationsmanagements im Maschinen- und Anlagenbau

Mit Beiträgen von:

R. Schullan und Dr. H. Schäperkötter, Hans-Georg Härter, Prof. E. Kottkamp, H. Kraibühler, Dr. M. Wittenstein, Prof. M. Hirt und Dr. B. Pinnekamp, Dr. D. Brucklacher, Hasselbach, Schmahl, Prof. W. Meinig und Dr. Mallad, Prof. Russo, Prof. Hülshoff, Dr. Schilde, Dr. Gromball, Dr. Staiger, Prof. Bullinger, Prof. Schuh, Prof. Littkemann, Dr. Stefan Drews und Dr. Uwe Sukowski, Dietmar Harting, Prof. Gausemeier, Dr. Wurzer, H. Rauen, Prof. Mattmüller, Prof. Gleich, Prof. Westkämper

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p76.html

Innovationen durch Multimedia im Maschinenbau Technische Dokumentation im Umbruch



VDMA 2002
112 Seiten,
einschließlich CD
mit DTD und Editor,
€ 40,-
VDMA-Mitglieder
€ 32,-
Bestell-Nr. vf 53800
ISBN 3-8163-0441-9



Inhalt:

- Multimedia im Maschinen- und Anlagenbau
- Der heutige Stand der technischen Dokumentation
- Die zukünftige Rolle der technischen Dokumentation im Maschinenbau
- Moderne Strukturen für multimediale Dokumentation
- Werkzeuge
- Anforderungen an die technische Dokumentation
- Anwendungsbeispiele

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p106.html

Internationale Arbeitnehmerentsendungen

**Vermeidung der Doppelbesteuerung bei
Auslandseinsätzen**

VDMA 2005
80 Seiten, € 49,-
VDMA-Mitglieder
€ 39,20
Bestell-Nr. vf 112001
ISBN
978-3-8163-0511-8

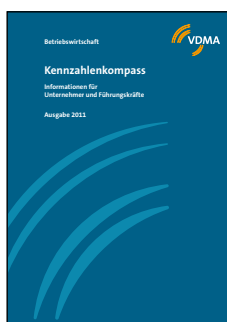


Inhalt:

- 1 Einführung
- 2 Steuerpflicht des Arbeitnehmers in Deutschland
- 3 Auslandseinsätze in DBA-Staaten
- 4 Arbeitseinsätze in Nicht-DBA-Staaten
 - Auslandstätigkeitserlass (ATE)
 - Steueranrechnung/-abzug
- 5 Lohnsteuerabzug bei Auslandseinsätzen
- 6 Anhang

Redaktion: Monika WeltinBestell-Link: www.vdma-verlag.com/p57.html**Kennzahlenkompass****Informationen für Unternehmer und Führungskräfte – Ausgabe 2011**

VDMA 2011
200 Seiten, € 24,50
Nur für VDMA-Mitglieder!
Bestell-Nr. vf 44011

**Zielgruppe:**

Kaufmännische und technische Geschäftsleitungen und deren Führungskräfte in den Bereichen

- Controlling
- Betriebswirtschaft
- Finanzen

Nutzen:

- Wichtige Kennzahlen aus Umfrageergebnissen für die Unternehmensführung
- Besser steuern und kontrollieren mit Branchen-Kennzahlen aus Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus

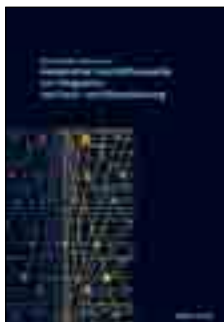
Inhalt:

Kennzahlen aus VDMA-Umfragen zu folgenden Bereichen:

- 1 Finanzen
- 2 Vorräte
- 3 Investitionen und Maschinenalter
- 4 Personal
- 5 Kosten
- 6 Umsatz und Wertschöpfung
- 7 Kalkulation und Preisermittlung
- 8 Tarife, Preisentwicklung auf dem Absatz- und Beschaffungsmarkt
- 9 Kennzahlen aus den Bereichsumfragen

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p281.html**Kooperative Geschäftsmodelle****zur Integration von Sach- und Dienstleistung**

VDMA 2009
156 Seiten, € 50,-
Bestell-Nr. vf 59200
ISBN
978-3-8163-0569-9



Das Servicegeschäft ist charakterisiert durch renditestarke Kleinaufträge (z. B. Ersatzteile) mit hoher Wiederholungshäufigkeit. Auf der Neuanlagenseite ein geringer Wiederholungsgrad mit langen Projektierungs- und Abwicklungszeiten, auf der anderen Seite ein Geschäft, das durch kürzeste Lieferzeiten (z. B. Notfälle) und Wiederholteile geprägt ist. Während der Neuanlagenvertrieb alles daransetzt, ein Projekt final abzuschließen, ist der Service daran interessiert, den Kontakt zum Kunden nicht zu verlieren. Hier ein stark zyklischer Markt, dort der viel konstantere Service-Markt, der sich primär aus der installierten Maschinen- und Anlagenbasis bestimmt. Und einer internationalen Wettbewerbslandschaft im Neuanlagengeschäft stehen lokale Service-Wettbewerber gegenüber, die nah am Kunden sind, um kürzeste Reaktionszeiten zu gewährleisten.

Inhalt:

- Anforderungsanalyse für hybride Produkte
- Erfolg mit dem optimalen Dienstleistungsangebot – Ergebnisse und Methode einer Umfrage im Maschinen- und Anlagenbau
- Ausgestaltung des strategischen Service Supply Chain Plannings im Rahmen kooperativer Geschäftsmodelle
 - Teil 1: Aufbau einer Service-Prozess-Bibliothek mittels der Architektur integrierter Informationssysteme (ARIS)
 - Teil 2: Automatisierung von Abläufen in der Service-Prozess-Bibliothek
- Nutzen- und Kostenprognose hybrider Produkte mittels einer Simulation der Ausfall- und Servicekosten
- Nutzen- und Kostencontrolling hybrider Produkte in der Praxis
- Partnerschaftliche Erbringung einer Güter- und Dienstleistungskombination
- Wissensmanagement zur kooperativen Verfügbarkeitssteigerung
- Optimierung der Projektabwicklung in der Modernisierung
- Qualifizierung von Kunden und Mitarbeitern
- Der Ogemo.net-Workflow im Einsatz bei Warenausgabesystemen
- Serviceorientiertes Change Management

Autoren: Horst Meiser, Gisela LanzaBestell-Link: www.vdma-verlag.com/p452.html**Kundenbeziehungen erfolgreich managen****Ein Leitfaden für Unternehmen, die CRM verstehen, nutzen und anwenden möchten**

VDMA 2002
160 Seiten, € 50,-
Bestell-Nr. vf 54400
ISBN
978-3-8163-0451-7

**Nutzen:**

Härterer Mitwettbewerb, globalere Märkte, höhere Ansprüche bei den Kunden und komplexe Marktsituationen erschweren den Verkauf. Die Beziehung zum Kunden ist gefährdet. CRM soll das Beziehungsgeflecht wieder ins Lot bringen. Wie kann das aussehen? In dieser VDMA-Entscheidungshilfe geht es um die Schritte von einer unstrukturierten Sammlung von Kundendaten hin zu einem Instrument der Marktbearbeitung.

Inhalt:

- Stufen einer erfolgreichen CRM-Einführung
- Der Kunde, das „C“ in CRM
- Nicht jeder Kunde ist gleich
- Die Kunst der Kundenbewertung
- Wie stabil ist die Geschäftsbeziehung?
- Verkaufs- und Kaufprozesse
- Die ganzheitliche Akquisition
- Kundenbindungsmanagement
- Struktur und Inhalt einer CRM-Datenbank
- Auswahl und Einführung eines CRM-Systems

Autor: Ulrich KrumbBestell-Link: www.vdma-verlag.com/p83.html**Mit gesteigerter Kundenzufriedenheit zu größerem Markterfolg****Eine strukturierte Anleitung zur Messung und Analyse der Kundenzufriedenheit**

VDMA 2003, 48 Seiten, € 30,68
VDMA-Mitglieder € 24,54
Bestell-Nr. vf 48500
ISBN 978-3-8163-0344-2

Nutzen:

Ziel dieser VDMA-Entscheidungshilfe ist es, Ihnen einen Leitfaden zur Durchführung an die Hand zu geben. Er bietet Ihnen eine Orientierungs- und Planungshilfe, um eine solche Analyse durchzuführen und zu zeigen, wo die Stolpersteine und Hürden in einem solchen Prozess liegen. Im Zentrum steht eine pragmatische Vorgehenshilfe und nicht die statistischen Verfahren zur Auswertung. Sie erhalten über eine Kunden-Zufriedenheitsanalyse wertvolle Hinweise zur Marktpositionierung und zu einer langfristigen Kundenbindung. Diese damit verbundene Erhöhung der Kundenrentabilität trägt zur Verbesserung des Gesamtergebnisses bei.

Verlagsverzeichnis 2011

Inhalt:

- Was ist ein zufriedener Kunde wert?
- Ablauf einer Kunden-Zufriedenheits-Analyse
- Konzeption des Fragenkatalogs
- Gestaltung des Fragebogens
- Stichprobe und Erhebungsmethode
- Auswertung
- Konsequenzen

Autoren: Wilhelm Friedrich, Dr. Frank Bünning, Abteilung Betriebswirtschaft im VDMA

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p119.html

Leitfaden für die Anforderungsanalyse

VDMA 2002

Teil 1:

Prozessbeschreibung, 45 Seiten

Teil 2:

Methodenbeschreibung, 84 Seiten

Beide Bände nur geschlossen beziehbar: € 50,-

VDMA-Mitglieder € 40,-

Bestell-Nr. vf 175700

ISBN 978-3-8163-0435-7

Nutzen:

Die Anforderungsanalyse ist eine sehr wichtige Phase im Verlauf eines Projektes. Eigentlich sogar die wichtigste, da hier die wesentlichen Weichen für den späteren Verlauf gestellt werden. Dieser Leitfaden gibt Ihnen eine Hilfestellung, wie Sie diese Phase sinnvoll gestalten können und welche Verfahren Ihnen dabei helfen. Dies bezieht sich sowohl auf die kreative Informationsbeschaffung wie auch die Dokumentation der Anforderungen.



Inhalt:

Der Leitfaden ist in zwei Teile aufgeteilt: Der erste beinhaltet die Beschreibung des Vorgehens bei der Anforderungsanalyse.

Der zweite Teil umfasst eine Sammlung eigenständiger Methoden: Mind Mapping, Information Mapping, Linguistische Analyse, Use Cases, Geschäftsprozessmodellierung, Grammatikalische Analyse, Entscheidungstabellen sowie Moderationstechniken.

Autoren: Arbeitskreis des VDMA-Fachverbandes Software „Methoden und Verfahren“

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p101.html

Leitfaden zur Informationssicherheit

Teil 1: Sensibilisierung

VDMA 2009

44 Seiten, € 44,-

VDMA-Mitglieder

€ 22,-

Bestell-Nr. vf 179400

ISBN

978-3-8163-0575-0



Wissen und Information bilden einen erheblichen Teil des immateriellen Vermögens eines Unternehmens. Insbesondere für das Überleben von Firmen in Hochlohnländern sind diese Werte von herausragender Bedeutung. Informationssicherheit ist daher eine der größten derzeitigen Herausforderungen für Unternehmen in einem globalen Markt. Jede Organisation, unabhängig von ihrer Größe und ihren angebotenen Produkten, kann Ziel von Angriffen sein – von außen und innen.

Der VDMA hat sich zur Aufgabe gemacht, seinen Mitgliedsunternehmen zu helfen, ihr Know-how gegen solche Angriffe zu schützen. Aus diesem Grund erarbeitet der VDMA-Arbeitskreis „Informationssicherheit“ ein umfangreiches Framework zum Themenkomplex der Informationssicherheit. Ein wichtiger Baustein dieses Frameworks ist die Sensibilisierung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Und genau auf diese Sensibilisierung konzentriert sich dieser Leitfaden. Er soll zum einen den IT-Verantwortlichen Anregungen bieten, wie sie Sensibilisierungsmaßnahmen in der Praxis umsetzen können. Zum anderen soll der Leitfaden die Entscheider im Unternehmen von der Wichtigkeit solcher Maßnahmen überzeugen. Nur wenn das Management die Bedeutung einer funktionierenden Informationssicherheit kennt und diese im stetigen Prozess fördern will, sind Sensibilisierungsmaßnahmen sinnvoll und erfolgreich zu realisieren.

Der Leitfaden dient als Ratgeber, es finden sich ganz konkrete Vorschläge zur Herangehensweise und zur praktischen Umsetzung. Dabei soll das Rad nicht neu erfunden werden, der Ansatz lautet vielmehr: „Aus der Praxis für die Praxis“. Wesentlicher Kernpunkt ist dabei die Beschreibung eines mehrstufigen Phasenmodells. Die erfolgreichen Modelle und Maßnahmen, die bereits von VDMA-Mitgliedern eingesetzt werden, bieten eine hervorragende Basis für eigene Lösungsansätze.

Herausgeber: Arbeitskreis Informationssicherheit

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p463.html

Leitfaden mechatronisches Engineering

VDMA 2010

148 Seiten

€ 50,-

Bestell-Nr. vf 60200

ISBN

978-3-8163-0589-7



aquimo: Adaptierbares Modellierungswerkzeug und Qualifizierungsprogramm für den Aufbau firmenspezifischer mechatronischer Engineeringprozesse – Ein Leitfaden für den Maschinen- und Anlagenbau

Den Forderungen des Marktes kann nicht mehr nur durch eine weitere Optimierung der in den Unternehmen etablierten und gelebten sequenziellen Engineering-Prozesse begegnet werden. Neue innovative Denkansätze sind gefragt. Große Potenziale zu weiteren Steigerungen der Engineering-Effizienz liegen in einem parallelen mechatronischen Engineering-Prozess gepaart mit den geeigneten Maßnahmen zur Qualifizierung der Mitarbeiter und entsprechenden durchgängigen Organisationsstrukturen in den Unternehmen. Es gilt nicht nur technologische Schnittstellen, sondern auch Kommunikationsschnittstellen zwischen den einzelnen Technikdisziplinen und den jeweiligen Experten der Bereiche Mechanik, Elektrik, Elektronik und Informationstechnik zu schaffen. Nur durch die konsequente Umsetzung des mechatronischen Ansatzes lassen sich innovative Investitionsgüter entwickeln, Funktionalitäten erhöhen und die Zuverlässigkeit sowie die Sicherheit steigern. Vor diesem Hintergrund haben sich drei Maschinen- und Anlagenbauer, zwei Forschungsstellen sowie ein Softwarehaus zu einem Verbund zusammengeschlossen, um gemeinsam das Forschungsprojekt AQUIMO zu bearbeiten. Ziel des Verbundprojektes ist es, einen interdisziplinären, mechatronischen Entwicklungsprozess zu definieren und die damit verbundenen Qualifizierungsmaßnahmen sowie ein Werkzeug zur Unterstützung des Engineering-Prozesses zu entwickeln.

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p477.html

Leitfaden Nearshore/Offshore Software-Engineering

Aus der Reihe Methoden und Verfahren

VDMA 2005
42 Seiten, € 30,-
VDMA-Mitglieder
€ 25,-
Bestell-Nr. vf 177300
ISBN
978-3-8163-0502-6



Ziel des Leitfadens ist es, interessierten Firmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau sowie IT- & Softwarehäusern einen ersten Überblick über „Nearshore/Offshore“-Entwicklung zu geben.

Inhalt:

- Ländervergleich
 - Indien
 - China
 - Ukraine/Russland
 - EU-Beitrittsländer
 - Polen, Tschechien/Slowakei
 - Vergleichstabelle
 - Zusammenfassung und Trends
- Geeignete Projekte
- Geschäftsmodelle
- Fit für Nearshore/Offshore
- Ergänzende rechtliche Randbedingungen
- Risikobetrachtung

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p21.html

Leitfaden Product Lifecycle Management

VDMA 2008
94 Seiten, € 45,-
VDMA-Mitglieder
€ 36,-
Bestell-Nr. vf 178800
ISBN
978-3-8163-0553-8



Eine wichtige Voraussetzung für die Umsetzung des Konzeptes „Product Lifecycle Management“ ist die eindeutige Analyse und Beschreibung aller unternehmensinternen Randbedingungen wie Vorgaben und Prozesse. In diesem Stadium werden Kriterien aufgedeckt, die einen direkten oder zumindest nennenswerten Einfluss auf den Umfang der Umsetzung des PLM-Konzeptes haben. Dieser Leitfaden ist als „roter Faden“ bei der Entwicklung/Erarbeitung und Definition eines PLM-Projektes anzusehen. Jedes Unternehmen muss seine Anforderungen und seinen Bedarf individuell für sich bestimmen. Hierzu stellt das innerhalb dieses Leitfadens beschriebene Vorgehensmodell eine zusätzliche Erleichterung bei der Bewältigung der ersten Schritte bis zur Erstellung einer Entscheidungsvorlage dar.

Anhang A:

Ausführliche Beschreibung der Phasen mittels Prozessstammblätttern

Anhang B:

Beschreibung der Methoden und Werkzeuge durch Steckbriefe

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p413.html

Leitfaden Software-Ergonomie

Gestaltung von Bedienoberflächen

Aus der Reihe Methoden und Verfahren

VDMA 2004
64 Seiten, € 36,-
VDMA-Mitglieder
€ 28,80
Bestell-Nr. vf 176500
ISBN
978-3-8163-0480-7



Nutzen:

Dieser Leitfaden soll allen helfen, die Maschinen entwickeln, bauen und auch nutzen bzw. bedienen sollen, sich dieser Problematik bewusst zu werden und zu stellen. Er soll anhand von Beispielen aufzeigen, welche Aspekte zu berücksichtigen sind.

Zudem werden ergonomische Grundregeln dargestellt, um das Verständnis des Entwicklers für den Bediener zu wecken, seinen Blickwinkel einzunehmen und mit der Maschine in Einklang zu bringen. Aus den so gewonnenen Eindrücken kann dann in interdisziplinärer Kooperation eine Software-Bedienoberfläche entstehen, die nicht zu einer „Verwirroberfläche“ wird.

Inhalt:

- Zusammenfassung wichtiger Grundregeln
- Anwendungsbeispiele
- Der Gestaltungsprozess
- Zusammenfassung und Ausblick

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p104.html

Leitfaden Softwarequalitätssicherung

VDMA 2006
77 Seiten, € 45,-
VDMA-Mitglieder
€ 36,-
Bestell-Nr. vf 177700
ISBN
978-3-8163-0521-7



Die Kunden im Maschinen- und Anlagenbau fordern zunehmend flexiblere und leistungsfähigere Produktionssysteme. Zugleich wird der Druck bezüglich Zeit und Kosten immer größer. Viele Funktionen und Betriebsarten der Maschinen und Anlagen sind nur noch durch den verstärkten Einsatz von Software realisierbar. Hierbei ist es oft schwierig, die vom Kunden geforderte Qualität zu gewährleisten. Häufig führen Qualitätsmängel in der Software zu langen Inbetriebnahmen oder zu Stillstandszeiten.

Dieser Leitfaden hilft Ihnen bei der Beantwortung folgender Fragen:

- Wie können Sie durch Maßnahmen zur Softwarequalitätssicherung Kosten sparen?
- Welche Voraussetzungen müssen Sie schaffen, um schneller am Markt zu sein?
- Kennen Sie die für Sie relevanten Software-Normen und -Richtlinien?
- Haben Sie einen „gesunden“ Software-Entwicklungsprozess?
- Kennen Sie den Einfluss des Software-entwicklungsprozesses auf die Gesamtprozesse in Ihrem Unternehmen?
- Was ist Softwarequalität?

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p123.html

Personalentwicklung out of the matchING-Box

Ingenieure finden, binden und entwickeln

VDMA 2010
240 Seiten
VDMA-Mitglieder
€ 58,31
Bestell-Nr. vf 60000
ISBN
978-3-8163-0591-0



240 Karteikarten in einer Box, Format: DIN A 5.

Karten 3–13: Im ersten Kapitel „Überblick“ erfahren Sie mehr über die Ausgangssituation: Den Fachkräftemangel sowie das Projekt „matchING“.

Karten 14–39: In „Fundament schaffen“ möchten wir Sie an unseren zentralen Projekterkenntnissen teilhaben lassen, welches als Basis für die darauffolgenden Handlungsfelder dienen soll.

Karten 40–238: Sie finden zu den Handlungsfeldern „Fachkräfte finden“, „Fachkräfte binden“ sowie „Fachkräfte entwickeln“ die wichtigsten Tools und Tipps. Darauf aufbauend Erklärungen und Checklisten, Handlungsleitfäden, Check-ups etc., welche Sie in Ihrer Praxis unterstützen sollen.

Kurz:

Mit der „matchING-Box“ wurde ein Instrument entwickelt, das Platz auf jedem Schreibtisch findet und Personalprofis wie Personalbeauftragten aus den Fachabteilungen einen schnellen Zugriff auf die wichtigsten Handlungsfelder gibt – und zwar angepasst auf die Bedürfnisse der kleinen Unternehmen (wobei auch große profitieren können).

Kommentare zur matchING-Box:

„Ich finde, dass der Inhalt der matchING-Box in seiner äußeren Form hervorragend gelungen ist, die Karteikarten wirken sehr ansprechend. Zu allem im Projekt angesprochenen Punkten finden sich wertvolle Tipps in der Box. Die Box hat auf meinem Schreibtisch einen sicheren Platz und wird unserem Unternehmen beim Finden, Binden und Entwickeln nicht nur von technischen Mitarbeitern gute Dienste leisten.“

Dirk Zschalich, Geschäftsführender Gesellschafter der Herose GmbH in Bad Oldesloe

„Die matchING-Box bietet mir und meinen Mitarbeitern wertvolle Tipps zu den vielfältigen Möglichkeiten rund um die Themen Finden, Binden und Entwickeln, die wir regelmäßig nutzen.“

Jürgen Riepl, Personalleiter der ALD Vacuum Technologies GmbH in Hanau

„Ich bin sehr begeistert von der matchING-Box. Die Box enthält eine Zusammenstellung über alles, was man im Managementbereich benötigt – und zwar kompakt und gut auf den Punkt gebracht.“

Katrin Ziehm, Leiterin Personalentwicklung der KONE GmbH in Hannover

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p487.html

Mobile Servicewelten im Maschinenbau

VDMA 2010
160 Seiten, € 50,-
Bestell-Nr. vf 60700
ISBN
978-3-8163-0580-4



Das hier vorliegende Buch ist auf der einen Seite eine Bestandsaufnahme von exzellentem Service. Es wird gezeigt, wie führende Unternehmen des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus ihre internationale Serviceorganisation strategisch ausgerichtet haben und welche Dienstleistungen sie heute am Markt erfolgreich anbieten.

Ergänzt wird dieses Wissen durch einen ausführlich dargestellten Servicereferenzprozess und beispielhafte IT-technische Unterstützung. So bietet die Veröffentlichung einen Leitfaden für die strategische und operative Organisation des Service. Auf der anderen Seite ist dieses Buch ein Ausblick. Es wird gezeigt, wie mit Hilfe der RFID-Technologie der Service weiter verbessert werden kann.

Autoren: Rainer Bamberger, Anne König, Alexander Pflaum (Hrsg.)

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p482.html

Vom Messen von Prozessen zum Steuern von Unternehmen

Ein Leitfaden von der Kennzahl zum Wirkmodell

VDMA 2005
116 Seiten, € 49,-
VDMA-Mitglieder
€ 39,20
Bestell-Nr. vf 57300
ISBN
978-3-8163-0510-1



Grundlage jeder effektiven Steuerung mit Kennzahlen ist das Wissen über die eigenen Prozesse im Unternehmen und deren Zusammenspiel. Abgeleitet aus dieser Erkenntnis hat sich der zentrale Arbeitskreis „Qualität & Management“ im VDMA die Frage gestellt, wie man die Erfahrungen aus prozessorientierten Managementsystemen und aus Controllingsystemen zu einem Gesamtansatz in einem Leitfaden zusammenführen kann.

Der Leitfaden richtet sich an Führungs- und Fachkräfte, insbesondere an Prozess-, Qualitätsverantwortliche und Controller in produzierenden Unternehmen. Er soll zeigen, wie lohnend der Weg der Integration von unterschiedlichen Sichtweisen in den Unternehmen sein kann. Die Empfehlungen richten sich sowohl an KMU als auch an große Unternehmen.

Ziel dieses Leitfadens ist, ein Vorgehensmodell in mehreren Phasen zu beschreiben, wie Geschäftsprozesse der Investitionsgüterindustrie mit Kennzahlen gemessen und gesteuert werden können. Es wird gezeigt, wie Einflussfaktoren auf Prozesse identifiziert und in ihrer Stärke bewertet werden können. Damit werden kritische Einflussfaktoren ermittelt, für die im nächsten Schritt Kennzahlen gebildet werden sollen. Am Ende sollte ein Wirkmodell stehen, dessen Ziel es ist, die Zusammenhänge der im Modell aufgenommenen strategischen Ziele darzustellen.

Inhalt:

- Phase I: Standardprozessmodell und Kennzahlen
- Phase II: Die drei Sichtweisen – Strategie – Prozess – Finanzen
- Phase III: Wirkmodell für das Gesamtunternehmen
- Zusammenfassung und Ausblick
- Beispiele

Autor: Dr. Frank Bünting

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p71.html

Erfolgreicher in Netzwerken produzieren

Eine internetbasierte Lösung für den Mittelstand

VDMA 2006
184 Seiten, € 50,-
Bestell-Nr. vf 177800
ISBN
978-3-8163-0529-3



Die in diesem Buch betrachteten föderativen Klein- und mittelständischen Unternehmensnetzwerke (KMU-Netzwerke) zeichnen sich durch zeitlich und sachlich begrenzte Kooperationen aus, die auf dem Erhalt der Eigenständigkeit der einzelnen Unternehmen beruhen. Folglich stellt die Gestaltung und Beherrschung von Kooperationen zwischen unabhängigen Produktionsunternehmen eine besondere Herausforderung in unserer heutigen Zeit dar.

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p269.html

Piraterierobuste Gestaltung von Produkten und Prozessen – Band 1 der Reihe Innovationen gegen Produktpiraterie

Ein praktischer Leitfaden für mittelständische Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus

VDMA 2010
192 Seiten, € 50,-
Bestell-Nr. vf 61000
ISBN
978-3-8163-0601-6



Dieser Band erläutert, wie Sie Produkt- und Prozessgestaltung zu einer geschützten Einheit zusammenfassen und damit den Know-how-Abfluss im Unternehmen minimieren. Darüber hinaus informiert er Sie über den Softwareschutz von Maschinen. Am Ende steht ein präventives Schutzkonzept für Investitionsgüter durch einen ganzheitlichen Ansatz aus Organisation, Technologie und Wissensmanagement.

Inhalt:

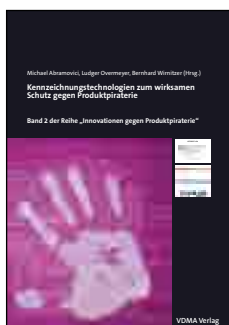
- Ganzheitliches und präventives Schutzkonzept für Investitionsgüter
- Konzept zur piraterierobusten Gestaltung von Produkten und Prozessen
- Konzept zur Verhinderung von Produktpiraterie durch Softwareschutz

Herausgeber: Oliver Kleine, Dieter Kreimeier, Nora Lieberknecht

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p492.html

Kennzeichnungstechnologien zum wirksamen Schutz gegen Produktpiraterie – Band 2 der Reihe Innovationen gegen Produktpiraterie

VDMA 2010
196 Seiten, € 50,-
Bestell-Nr. vf 61100
ISBN
978-3-8163-0602-3



Dieser Band stellt die wichtigsten Verfahren dar, mit denen Produkte und Systeme durch fälschungssichere Kennzeichnung, z.B. mit Hilfe von RFID, über den gesamten Produktlebenszyklus überwacht werden können. Dies sind Anwendung elektronischer Echtheitszertifikate an Verpackungen entlang der Pharmaversorgungskette, Supply-Chain-übergreifende Services für die fälschungssichere Produktauthentifizierung und -verfolgung.

Inhalt:

- Produktkennzeichnungs- und Sicherungssysteme
- Stochastisch markierte Matrixcodes für Massenprodukte
- Elektronisches Echtheits-Zertifikat schützt Pharmaprodukte
- Supply-Chain-übergreifende Services für die fälschungssichere Produktauthentifizierung und -verfolgung

Herausgeber:

M. Abramovici, L. Overmeyer, B. Wirnitzer
Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p493.html

Wirksamer Schutz gegen Produktpiraterie im Unternehmen: Piraterierisiken erkennen und Schutzmaßnahmen umsetzen – Band 3

VDMA 2010
223 Seiten, € 50,-
Bestell-Nr. vf 61200
ISBN
978-3-8163-0603-0



Ausgehend von einer unternehmensspezifischen Schwachstellen- und Risikoanalyse werden Strategien zum durchgängigen Produktschutz für Unternehmen entwickelt. Analysefelder sind dabei die Bedeutung des Produktes, die Wahrscheinlichkeit der Produktpiraterie und die Trag-

weite des Auftretens von gefälschten Produkten für das Unternehmen. Handreichung zu einem Quick Check, einer Balanced Scorecard und eine Einführung in juristische Handlungsfelder runden das Werk ab.

Inhalt:

Systematische Risiko- und Maßnahmenidentifikation und strategische Verankerung im Unternehmen

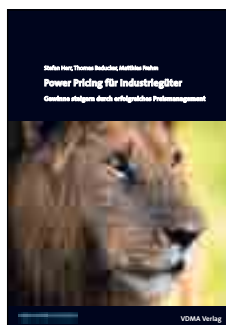
- Identifizieren und Klassifizieren von Risikofeldern
- Piraterierisiko- und -maßnahmenanalyse – PRMA
- Wirtschaftlichkeit von Schutzlösungen sicherstellen
- Eine nachhaltige Produktschutzstrategie verankern
- Juristischer Leitfaden

Herausgeber: E. Abele, A. Albers, J.C. Aurich, A. Günthner

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p494.html

Power Pricing für Industriegüter Gewinne steigern durch erfolgreiches Preismanagement

VDMA 2010
176 Seiten, € 49,99
Bestell-Nr. vf 60500
ISBN
978-3-8163-0592-7



Stefan Herr, Thomas Beducker, Matthias Frahm, drei Pricing-Experten mit langjähriger Erfahrung in der Investitionsgüter-Industrie von dem Beratungsunternehmen Simon-Kucher & Partners, haben im VDMA Verlag einen praxisorientierten Leitfaden veröffentlicht.

Das Buch richtet sich an das Management von Industriegüterunternehmen, die die brachliegenden Ertragspotenziale auf der Umsatzseite heben wollen. Auch die Krise hat gezeigt, dass viele Unternehmen die Klaviatur auf der Kosten- und Preisseite sehr gut beherrschen. Die Umsatz- und Preisseite ist jedoch oft verbesserungsbedürftig. Besonders in der Krisenzeit zeigt sich, wer eine durchdachte Preisstrategie hat und wer nur opportunistisch jeden Auftrag mitnimmt.

Im ersten Kapitel werden die jeweiligen Pricing-Besonderheiten der folgenden vier Geschäftstypen im Detail beleuchtet: Maschinenbau, Anlagenbau, Komponentenhersteller und Automobilzulieferer. Im Kapitel „Pricing im After Sales“ geht das Buch auf die Ertragsperle schlechthin im Maschinen- und Anlagenbau ein.

Der Bereich After Sales erlebte in der Krise eine Renaissance, da auch in der Abschwungphase stabile Umsätze und Erträge erzielt werden können. Viele Unternehmen haben einen erheblichen Nachholbedarf, daher ist diesem wichtigen Thema ein separates Kapitel zugedacht. Die Aspekte Ersatzteile, Zubehör, Verbrauchsmaterialien, Dienstleistungen und Gebrauchsmaschinen werden dabei im Detail beleuchtet.

Im Kapitel „Pricing in besonderen Situationen“ geht das Buch auf die Sonderfälle Pricing im wirtschaftlichen Abschwung, Preisgestaltung für Großprojekte/Big Deals und Durchsetzung von Preiserhöhungen bei gestiegenen Kosten oder in wirtschaftlichen Aufschwungphasen ein. Hier handelt es sich um drei typische Sondersituationen, in denen viele Unternehmen oft ratlos sind oder aber die Rahmenbedingungen als gegeben hinnehmen.

Abgeschlossen wird das Buch durch ein Kapitel, das zwei Zielrichtungen verfolgt. Zunächst wird die Frage geklärt, wie die Ertragspotenziale identifiziert und quantifiziert werden können. Danach wird die weitaus schwierigere Frage besprochen, welche Erfolgsfaktoren unabdingbar sind, um die notwendigen Änderungen zu bewerkstelligen.

Autoren: Stefan Herr, Thomas Beducker, Matthias Frahm

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p479.html

Profitables After-Sales-Business für KMU

VDMA 2010
214 Seiten, € 29,80
Bestell-Nr. vf 60900
ISBN
978-3-8163-0596-5



Mit Produkt-Innovationen das Geschäft voranzutreiben ist die eine Seite. Der Aufbau eines kompetenten Vertriebs insbesondere für das lukrative After-Sales-Business ist jedoch unentbehrlich für ein stabiles Gewinnwachstum. Tragende Säule dieses Geschäftes ist eine stimmige Kommunikation hinsichtlich

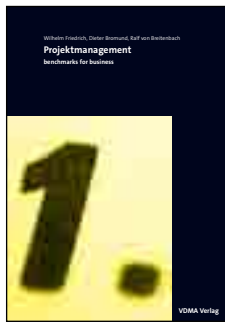
- Wertvorstellungen,
- Zukunftsszenarien und Marktaktivitäten;
- die konsequente und im Alltag gelebte Kundenorientierung aller Mitarbeiter,
- die Art und Weise, wie Reklamationen bearbeitet werden,
- bis hin zu der Wertschätzung, die der Kunde im Tagesgeschäft erfährt.

Autor: Hans Fischer

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p497.html

Projektmanagement benchmarks for business

VDMA 2008
90 Seiten, € 48,-
Bestell-Nr. vf 58500
ISBN
978-3-8163-0549-1



Ziel der Erhebung war es, mittels einer Kausalanalyse herauszufiltern, inwieweit sich die Nutzung der unterschiedlichen Instrumente des Projektmanagements auf das Ergebnis eines Projektes auswirkt. Aufgrund der kleinen Stichprobe sind die Zahlen zwar nicht für den Maschinen- und Anlagenbau insgesamt repräsentativ, zeigen aber gleichwohl Tendenzen auf, welche Faktoren des Projektmanagements den Projekterfolg stark beeinflussen. Soweit möglich, wurden die Ergebnisse jeweils für den Maschinenbau Gesamt, für Anlagenprojekte sowie Kundenprojekte bei Einzelmaschinen dargestellt.

Inhalt:

- Projektmanagement bei MAN Ferrostaal Industrieanlagen GmbH
Nach einem Vortrag von Michael Bergfeld, Wolfgang Habel, MAN Ferrostaal Aktiengesellschaft
- Ein ganzheitlicher Ansatz für den Mittelstand
Nach einem Vortrag von Michael Strauß und Gerald Wieler, Wilhelm Bahmüller Maschinenbau
- Vom Techniker zum Unternehmer im Unternehmen
Nach einem Vortrag von Martin Müller, MAKMA – Max Mayer Maschinenbau GmbH, Nersingen
- Projektcontrolling bei KAPP GmbH & Co KG Werkzeugmaschinenfabrik
Nach einem Vortrag von Hans Werner Pfitzer, KAPP GmbH & Co KG
- Claimsmanagement, um Erträge zu sichern, Risiken zu begrenzen
Volker Stroh, VDMA
- Wie kann man das PM verbessern? Ein Ansatz
Nach einem Vortrag von Ralf von Breitenbach
- Benchmarks for Business Projektmanagement
Autoren: Wilhelm Friedrich, Maschinenbau-Institut GmbH, Frankfurt
Ralf von Breitenbach, RvB – Projektmanagement, Oestrich-Winkel
- Strukturdaten
- Benchmarktabellen

Redaktion: Wilhelm Friedrich, Dieter Bromund, Ralf von Breitenbach
Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p430.html

Projekt-Management und Projekt-Controlling im Anlagen- und Systemgeschäft

VDMA 2002
194 Seiten, € 81,30
VDMA-Mitglieder
€ 65,04
Bestell-Nr. vf 47001
ISBN
978-3-8163-0414-2



Trotz rasanter Fortentwicklung der Werkzeuge wird in der Organisation von Projektmanagement immer wieder gesündigt. So sind die Aussagen dieses Buches sowohl erprobt als auch aktuell. Gegenüber der letzten Ausgabe wurde auf typische Veränderungen der Projektorganisation eingegangen ebenso wie auf die kommunikativen Erfordernisse eines erfolgreichen Projektmanagements. Auch auf die Besonderheiten „kleinerer“ Projekte geht das Autorenteam bewusst ein.

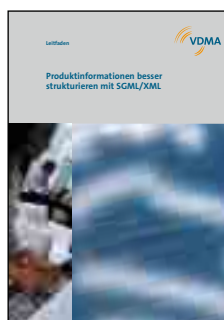
Inhalt:

- Projekt-Management/Projekt-Controlling
- Projekt-(bezogenes) Controlling in der Vorklärungsphase
- Projekt-Controlling in der Angebotsphase
- Projekt-Controlling in der Übergabephase
- Projekt-Controlling in der Auftragsphase
- Projekt-(bezogenes) Controlling in der Auswertungsphase/Ergebnisanalyse und Maßnahmen
- Beherrschung der Projektrisiken
- Qualitäts-Management
- EDV-Anwendungen im Projekt-Controlling
- Konfliktmanagement und Projekt-Management
- Empfehlungen zur Einführung von Projekt-Management im Unternehmen
- Anlagen

Autoren: N. Hilpert, G. Rademacher, B. Sauter
Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p87.html

Produktinformationen besser strukturieren mit SGML/XML

Leitfaden
VDMA 2002
90 Seiten, € 50,11
VDMA-Mitglieder
€ 40,18
Bestell-Nr. vf 175200
ISBN
978-3-8163-0423-4



Nutzen:

Dieser Leitfaden bietet Unternehmen Hilfestellung bei der Einführung von SGML/XML in der Produktdokumentation. Er richtet sich an Führungskräfte und Verantwortliche in den Bereichen Dokumentation, Konstruktion, Produktion, EDV, Marketing, Vertrieb und Service, die strategische Entscheidungen über die allgemeine Ausrichtung ihres Unternehmens treffen. Der Leitfaden geht nicht auf die Inhalte der Produktdokumentation ein, er befasst sich ausschließlich mit modernen Erstellungssystematiken.

- Beispiele für den Ist-Zustand
- Standortübergreifende Produktentwicklung
- Gängige Textverarbeitung – nur auf den ersten Blick eine günstige Lösung
- Das Karteikasten-Redaktionssystem
- Datenstandards verwalten

Inhalt:

- Anforderungen an die Produktinformation
- Einführungsstrategien
- Hintergründe zu SGML und XML
- Produktübersicht
- Fallbeispiele
- Beispielhaftes Pflichtenheft als Orientierungshilfe
- Glossar
- Literatur

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p107.html

Profitcenter Kundendienst

Leitfaden für das Servicemanagement

VDMA 2002
312 Seiten, € 160,50
VDMA-Mitglieder
€ 107,-
Mengenrabatt:
ab 5 Expl.: 5%,
ab 10 Expl.: 10%,
ab 20 Expl.: 20%
Bestell-Nr. vf 532300
ISBN
978-3-8163-0431-9



Inhalt (Auswahl):

- Aufbau und Steuerung eines Kundendienstes
- Mechanikerbedarf, Maschinenbestand
- Verfügbare Mechanikerstunden
- Budgeterstellung
- Monteurkosten
- Mechaniker-Disposition
- Service-Marktanteil
- Maschinenübergabe
- Der Kundendienstvertrag
- Wartungsverträge
- Training
- Kundenbetreuung
- Kundenpflege
- Werkzeuge im KD-Wagen
- Rechtsfragen im Kundendienst
- Garantie, verlängerte Garantie, Kulanz
- Gewährleistungsabwicklung an Unterlieferanten

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p95.html

ProMiS

Projektmanagement für interdisziplinäre Systementwicklungen

Leitfaden für die Anwendung von Projektmanagement und Systemspezifikation mit einem Praxishandbuch auf CD-ROM

VDMA 2005
224 Seiten, € 120,-
VDMA-Mitglieder
€ 80,-
Bestell-Nr. vf 177400
ISBN
978-3-8163-0503-3



Das Ziel des Projekts ProMiS war, Unternehmen, die technische Produkte entwickeln, in denen neben maschinenbaulichen und elektrotechnischen zunehmend auch Softwarebestandteile eine bedeutende Rolle spielen, Methoden und Vorgehensweisen für eine erfolgreiche Durchführung ihrer Entwicklungsprojekte zur Verfügung zu stellen. Dazu wurden die im Projekt ProMiS erarbeiteten Methoden, die von den industriellen Projektpartnern validiert wurden, in Form eines Praxishandbuchs aufbereitet.

Das Projekt richtet sich in erster Linie an Projektleiter und Projektbearbeiter in kleinen und mittleren Unternehmen der Branchen Automationstechnik und Maschinen- und Anlagenbau, die mit der Entwicklung von technischen Produkten mit hohem Softwareanteil befasst sind. Aber auch Mitarbeitern im Produktmanagement, im technischen Vertrieb, in der Produktion oder in der Inbetriebnahme bietet das Praxishandbuch Unterstützung für ihre Arbeit.

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p77.html

Prozessorientierte Managementsysteme

Prozesse richtig definieren, beschreiben und steuern

VDMA 2006
81 Seiten, € 30,-
VDMA-Mitglieder
€ 24,-
Bestell-Nr. vf 56301
ISBN
978-3-8163-0518-7



Durch den Wegfall des Qualitätskreises ist es notwendig, ein bindendes Glied zwischen den einzelnen Prozessen im Unternehmen zu schaffen. Hierfür eignet sich hervorragend das Konzept der Prozesslandkarte, das Zusammenhänge und Wechselwirkungen im Unternehmen darstellen kann.

- Eigenschaften von Prozessen
- Beispiele für Ablaufbeschreibungen
- Messen von Prozessen
- Spannungsfeld der Prozesse
- Anforderungen an Kennzahlen
- Ansatzpunkte zur Prozessmessung
- Ablauf beim Einführen
- Identifizierung der zu messenden Prozesse
- Definition der Erfolgsfaktoren
- Ableiten von Kennzahlen
- Definition von Kennzahlen
- Zusammenhänge
- Zielgrößen – warum?
- Einführung der Prozessmessung

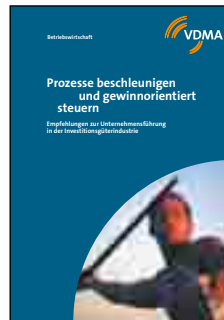
Autor: Dr. Frank Bünting

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p11.html

Prozesse beschleunigen und gewinnorientiert steuern

Empfehlungen zur Unternehmensführung in der Investitionsgüterindustrie

Neue Auflage 2006
80 Seiten, € 40,-
VDMA-Mitglieder
€ 32,-
Bestell-Nr. vf 54200
ISBN
978-3-8163-0448-7



Neue Formen der innerbetrieblichen Zusammenarbeit wie z. B. bereichsübergreifende Teams stellen sich erfolgreich dieser Herausforderung. Auf der anderen Seite ist der Kunde vielleicht noch nicht einmal bereit, die kalkulierten Herstellkosten des Produktes zu bezahlen, weil er angibt, beim Wettbewerb preiswerter einkaufen zu können.

Wie gehen Sie mit einer solchen Situation um? Stellen Sie Ihre Gesamtkosten oder Ihre Kalkulation infrage? Verändern Sie die Rahmenbedingungen in Ihrer Kalkulation, um sich der Preisvorstellung Ihres Kunden anzunähern?

Inhalt:

- 1 Sind wir zu teuer oder kalkulieren wir falsch?
- 2 Nach welchen Kriterien sollte ein Auftrag beurteilt werden?
- 3 Wie sollten die Prozesse im Unternehmen gestaltet sein?
- 4 Wie sollte ein geeignetes Controllingsystem aussehen?

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p75.html

Qualitätsmanagement in der Lieferkette

Ein Leitfaden mit Phasenmodell und Arbeitshilfen

VDMA 2008
72 Seiten, € 45,-
VDMA-Mitglieder
€ 36,-
Bestell-Nr. vf 59100
ISBN
978-3-8163-0562-0



Die zunehmende Globalisierung einerseits, die Öffnung bisher nicht oder nur schwer zugänglicher Märkte andererseits und der daraus entstandene Zwang zur verstärkten Kostenreduzierung motiviert immer mehr produzierende Unternehmen dazu, zunehmend im Ausland zu beschaffen. Waren es bisher nur Rohstoffe, Halbzeuge und einfache Einzelteile oder Masenteile, die sich in den Warenkörben der Disponenten befunden haben, werden unterdessen auch Einzelteile mit zunehmender Komplexität oder umfangreichere Baugruppen angefragt. Die Auswahl, Qualifikation und Betreuung von Lieferanten erfolgt in der Regel nicht nur durch Mitarbeiter des Einkaufs, sondern im Vorfeld von geplanten Beschaffungen auch durch Experten der Entwicklung/Konstruktion, der eigenen Fertigung und der Qualitätssicherung. Dabei steht eine partnerschaftliche und auf Langfristigkeit hin ausgelegte Zusammenarbeit mit dem Lieferanten im Vordergrund.

Inhalt:

Phasenmodell

Phaseninhalte

- Phase 1: Klären von Beschaffungsvorgabe (was)
- Phase 2: Lieferanten suchen und auswählen (wer)
- Phase 3: Vereinbaren von Maßnahmen zur Produktrealisierung
- Phase 4: Sicherstellen der Liefertreue
- Phase 5: Verbesserungspotenzial suchen
- Phase 6: Substitution

Besonderheit bei der internationalen Beschaffung

- Beispiel: Beschaffung von „Normteilen“ in China (Carl Zeiss AG)
- Beispiel: Tipps zur Beschaffung in Indien (VDMA)

Best-Practice-Beispiele

- Lieferantenbewertung und Entwicklung mittels Preferred Supplier Base (PSB) Systematik bei Heidelberg
- Informationen über Lieferperformance an den Lieferanten von Zeiss

Anhang: Checklisten

Checkliste 1: Lieferanteneinstufung und Erstbewertung

Checkliste 2: Qualitätssicherungsvereinbarung (QSV)

Verlagsverzeichnis 2011

- Checkliste 3: Abweichungsgenehmigung für Zulieferprodukte
- Checkliste 4: Bauabweichungsantrag
- Checkliste 5: Lieferantenbewertung und -entwicklung
- Checkliste 6: Lieferantenselbstbewertung
- Checkliste 7: Machbarkeitsbewertung
- Checkliste 8: Prüfmerkmale
- Checkliste 9: Spezifikation Maschinen, Anlagen
- Checkliste 10: Vollständige Dokumente
- Checkliste 11: Zielvereinbarung kontinuierliche Verbesserung
- Checkliste 12: Lieferantensollprofil
- Checkliste 13: Risikocheckliste
- Checkliste 14: Meilensteincheckliste
- Checkliste 15: Prozessfreigabe
- Checkliste 16: Prüfplan

Autor: Dr. Frank Bunting

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p431.html

8 Schritte zum Aufbau und zur Steuerung einer schlagkräftigen Vertriebsorganisation

2. erweiterte Auflage
VDMA 2011

98 Seiten, € 24,80

Bestell-Nr. vf 59600

ISBN

978-3-8163-0581-1



Wie ein Unternehmen mit einem qualifizierten und motivierten Vertriebsteam erfolgreich im Wettbewerb besteht.

Ein Handbuch für Unternehmer und Vertriebsleiter in kleinen und mittleren Unternehmen.

Dieses Buch vermittelt Ihnen als Manager oder Eigentümer die wichtigsten Regeln für die Gewinnung neuer, in Ihr Unternehmen passender Vertriebsmitarbeiter und für den Aufbau, die Bezahlung und die Steuerung einer Vertriebsorganisation. Die beschriebenen Regeln haben den Vorteil, dass sie sofort umsetzbar sind und auf anerkannter, jahrelanger Erfahrung im Vertriebsbereich basieren.

Inhalt:

- Suche und Auswahl geeigneter Mitarbeiter
- Die systematische Einarbeitung
- Die 5 wichtigsten Instrumente der Mitarbeiter-Steuerung
- Beachten Sie die unangenehmen Wahrheiten über Verkäufer und Verkaufsleiter
- Die Fähigkeit des Verkaufsleiters als Coach ist heute der Wettbewerbsvorteil
- Mit prozessorientierter Führung dauerhaft bessere Ergebnisse realisieren
- Schlummernde Potenziale wecken
- So formen Sie Ihr Erfolgsteam
- Arbeiten Sie mit dem Aktionsplan

Autor: Hans Fischer

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p470.html

Service Chain Management in der Industrie

Ein Leitfaden zur Planung kooperativer, industrieller Dienstleistungen

VDMA 2010

110 Seiten, € 50,-

Bestell-Nr. vf 60600

ISBN

978-3-8163-0594-1



Die vorliegende Veröffentlichung unterstützt dabei, aus einer abstrakten Service-Chain-Idee ein umsetzbares Service-Chain-Konzept zu entwickeln. Im Zentrum stehen dabei die planerischen Aufgaben. Die zu ihrer Lösung zu bewältigenden Schritte sind dabei bewusst in einem modularen und aufeinander aufbauenden Prozessmodell angeordnet, um sowohl einen flexiblen Einstieg in den Prozess als auch eine einfache Orientierung zu ermöglichen. Der Leitfaden liefert damit zugleich den Rahmen für ein strategisches Service-Chain-Management. Durch seine pragmatische Struktur, durch die jeweils zur Verfügung gestellten und erprobten Instrumente sowie durch die begleitenden Fallstudien richtet er sich ausdrücklich an die mittelständische, industrielle Praxis im Maschinenbau.

Herausgeber: Oliver Kleine, Robert Schneider

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p483.html

Die Service-Organisation der Zukunft

• schnell • flexibel • leistungsorientiert

Impuls Management

2004

144 Seiten, € 171,20

Bestell-Nr. vf 55900



Nutzen:

Die Anforderungen an die „Service-Organisation der Zukunft“ sind kurze Reaktionszeit, hohe Servicequalität bei minimalen Servicekosten. Um dem gerecht zu werden, ist es nötig, ein leistungsstarkes Servicenetzwerk aufzubauen. Der Service der Maschinen- und Anlagenbauer ist nicht mehr Teil einer Lieferkette, sondern muss zum Kopf eines Servicenetzwerkes werden, in dem Zulieferer, Dienstleister und Hersteller gleichermaßen eingebunden sind. Die Service-Management-Tools, um künftig Lieferanten intensiv

in die Serviceprozesse zu integrieren und auch die Kunden langfristig und profitabel ans Unternehmen zu binden, sind Supply-Chain-Management und Customer-Relationship-Management. Durch die konsequente Anwendung beider Management-Tools können die Service-Umsatzpotenziale ganzheitlich abgeschöpft werden. Die vorliegende Studie hilft Ihnen, Ihre Service-Organisation für die Herausforderungen der Zukunft fit zu machen.

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p96.html

Software-Internationalisierung

Leitfaden

VDMA 2009

84 Seiten, € 48,-

VDMA-Mitglieder

€ 38,40

Bestell-Nr. vf 179300

ISBN

978-3-8193-0570-5



Kosten-Nutzen-Betrachtung:

Fallbeispiele: Embedded Java Showcase, Mars Climate Orbiter verglüht, Leitstand für Druckmaschinen bei der manroland AG

Festlegung des Umfangs der Software-Internationalisierung:

- Sprachen und Übersetzungen
- Schriften und Schriftsysteme
- Layout der Bildschirmmasken
- Textausrichtung
- Texteingabe
- Hervorhebungen
- Sortierung
- Grafiken und Icons
- Farben
- Formate / Einheiten
- Interkulturelles Dialogdesign
- Simultane Mehrsprachendarstellung
- Bedienoberflächen ohne Text

Software-Internationalisierung

- Internationalisierung in der Software-Entwicklung
- Anforderung an die Software-Architektur
- Locale-Wechsel
- Werkzeuge zur Internationalisierung
- Internationale Nutzerstudien
- Wartung / Pflege / Service / Hotline

Anhang: Beispielprojekt, Glossar, Quellennachweis, weitere Informationen, Literaturempfehlungen, Autorenverzeichnis

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p454.html

Statistisches Handbuch für den Maschinenbau 2010

VDMA 2010
256 Seiten, € 66,-
VDMA-Mitglieder
€ 39,60
Bestell-Nr. vf 130110
ISBN
978-3-8163-0597-2



Daten des Verarbeitenden Gewerbes und des gesamten Maschinenbaus inklusive Tabellen und Schaubilder, Daten über Produktion, Beschäftigung, Ausfuhr und Einfuhr des Maschinenbaus, gegliedert nach 37 Fachzweigen, sowie internationale Übersichten über Preise, Kosten, Löhne, Produktion, Ausfuhr, Umsatz, Betriebe und Beschäftigte, Branchenstrukturdaten und Lieferverflechtungen.

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p490.html

Statistisches Handbuch für den Maschinenbau als zweisprachige CD

VDMA 2010
€ 127,60
VDMA-Mitglieder
€ 63,80
Bestell-Nr. vf 130210
ISBN
978-3-8163-0598-9



Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p491.html

Strategische Technologieplanung mit Zukunfts-Szenarien

Methoden, Hilfsmittel, Beispiele

VDMA 2008
152 Seiten, € 48,-
Bestell-Nr. vf 58800
ISBN
978-3-8163-0556-9



Nutzen:

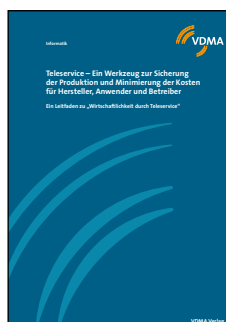
Investitionsgüter zu vermarkten steht und fällt mit dem Wohlergehen der Kunden in deren Märkten. Diese Erkenntnis jedoch in quantitative Unternehmensplanung umzusetzen ist schon deutlich schwieriger. Für den Bereich der Werkzeugmaschinen wurden exemplarisch perspektivische Szenarien über die Zukunft der

Branche entwickelt. Von diesem Beispiel ausgehend, stellt dieses Buch die Methode und deren Anwendung dar, um so für das eigene Unternehmen Technologieplanung mit Hilfe der Szenario-Technik vorzunehmen.

Herausgeber: Jürgen Gausemeier, Steffen Kinkel
Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p428.html

Teleservice – Ein Werkzeug zur Sicherung der Produktion und Minimierung der Kosten für Hersteller, Anwender und Betreiber

VDMA 2006
72 Seiten, € 45,-
VDMA-Mitglieder
€ 36,-
Bestell-Nr. vf 177600
ISBN
978-3-8163-0519-4



Inhalt:

- 1 Ziel des Leitfadens**
 - 1.1 Was ist Teleservice?
 - 1.2 Womit wird Teleservice durchgeführt?
 - 1.3 Wer führt Teleservice durch?
- 2 Nutzen**
 - 2.1 Der Nutzen von Teleservice aus der Sicht eines Anbieters
 - 2.2 Der Nutzen des Teleservice aus der Sicht eines Betreibers
 - 2.3 Die gemeinsamen Vorteile für Hersteller und Betreiber (Win/Win)
- 3 Technische Voraussetzungen für Teleservice**
 - 3.1 Sprache – Telefon (Hotline)
 - 3.2 Datenkommunikation
 - 3.3 Leitstelle
 - 3.4 Teleservicefähigkeit der Maschine/Anlage
 - 3.5 Serviceplattform (Software, Multimediale Dokumentation, Datenbank, ...)
- 4 Rechtliche Voraussetzungen für Teleservice**
- 5 Wirtschaftlichkeitsbetrachtung**
- 6 Ausblick, Checkliste zur Kosten-Nutzen-Analyse für Hersteller/Lieferant, Checkliste zur Kosten-Nutzen-Analyse für Betreiber, Beispiele für Nutzenanalyse und Nutzen, Einführungsszenarien/-konzepte und Praxisbeispiele, Technik/Technologie (Beispiele)**

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p130.html

Übersetzungsmanagement in der Technischen Dokumentation

Leitfaden

VDMA 2007
80 Seiten, einschließlich einer CD mit Fallbeispielen; € 40,-,
VDMA-Mitglieder
€ 32,-
Bestell-Nr. vf 178300
ISBN
978-3-8163-0543-9



Der vorliegende Leitfaden soll für die Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus eine Entscheidungshilfe bei der Einführung eines „Übersetzungsmanagements in der Technischen Dokumentation“ sein. Er beschreibt die notwendigen Voraussetzungen für eine qualitativ hochwertige Übersetzung und betrachtet verschiedene Perspektiven, damit auch in Zukunft die Erstellung der erforderlichen Sprachfassungen wirtschaftlich bleibt.

Die Aufbereitung der Quellinformation hinsichtlich Strukturierung und Wiederverwendbarkeit und die einheitlich zu verwendende Terminologie sind Grundlagen für die kostengünstige und qualitativ hochwertige Übersetzung. Darüber hinaus geht dieser Leitfaden auf zu berücksichtigende Normen, Aspekte zur Zeiteinsparung und Kostenreduzierung durch Absprachen sowie organisatorische Regeln und Vorgaben in den verschiedenen Prozessschritten ein. Neben den technischen Möglichkeiten bis hin zum verteilten Arbeiten mittels Internet sind auch die wirtschaftlichen Betrachtungen dargestellt, um schon im Vorfeld der Einführung eines Übersetzungsmanagements objektiv die Kosten und den Nutzen abwägen zu können.

Die Anhänge enthalten Erklärungen zu Begriffen und Abkürzungen, einige Beispiele, die von Firmen zur Verfügung gestellt, und weitergehende Erläuterungen zu Normen, die in diesem Umfeld veröffentlicht wurden. Dieser Leitfaden richtet sich an die Unternehmensleitung und die Verantwortlichen in den Bereichen Dokumentation, EDV, Organisation, Kundendienst und Vertrieb, die strategische Entscheidungen für die Ausrichtung ihres Unternehmens treffen.

Inhalt:

- 1 Einleitung**
- 2 Grundlagen und Voraussetzungen**
 - 2.1 Normen und Richtlinien
 - 2.2 Quelltexte
 - 2.3 Übersetzungsgerechte Dokumentation
 - 2.4 Unterschiedliche Textlängen in unterschiedlichen Sprachen
 - 2.5 Organisatorische Regeln
 - 2.6 Redaktionsleitfaden
- 3 Übersetzungsprozess**
 - 3.1 Terminologie
 - 3.2 Planung
 - 3.3 Ressourcen
 - 3.4 Qualitätssicherung

Verlagsverzeichnis 2011

- 3.5 Managen von nicht übersetzungsrelevanten Texten
- 3.6 Kommunikation zwischen Übersetzer und Auftraggeber
- 3.7 Sprachen

4 Technologie

- 4.1 Grundlagen
- 4.2 Kontrollierte Sprache
- 4.3 Implementierung von Übersetzungssystemen
- 4.4 Administration
- 4.5 Systemarchitektur
- 4.6 Verteiltes Arbeiten
- 4.7 Zeichencodierung

5 Wirtschaftliche Aspekte

- 5.1 „Direkte“ Kostenfaktoren
- 5.2 „Indirekte“ wirtschaftliche Aspekte
- 5.3 Gestaltung der Zusammenarbeit mit Dienstleistern
- 5.4 Reporting und Controlling

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p378.html

Vorlage Systemspezifikation

Aus der Reihe Methoden und Verfahren

VDMA 2000
28 Seiten, € 28,63
VDMA-Mitglieder
€ 22,91
Bestell-Nr. vf 174700
ISBN
978-3-8163-0410-4



Der Zweck dieser Vorlage

Die *Vorlage Systemspezifikation* ist Gerüst und Anleitung zum Verfassen von Spezifikationen kompletter Systeme. Wir meinen Systeme des Maschinenbaus – also einschließlich Hardware – insbesondere mit einem großen Software-Anteil. Das klassische Pflichtenheft ist mit dieser Systemspezifikation vollständig abgedeckt, im Bereich der Software-Entwicklung geht die VDMA-Vorlage Systemspezifikation wesentlich weiter.

Wer sind die Verfasser einer Systemspezifikation? Das Autorenteam besteht typischerweise aus Maschinenbauern und Software-Ingenieuren. Das Team benötigt ein *gemeinsames* Verständnis für Dokumentation und Vorgehensweise. Diese Vorlage richtet sich genau an solche Teams, sie ist bewusst einfach gestaltet, die Gliederung ist reich an Erklärungen und Beispielen.

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p103.html

Umsatzsteuer in der Europäischen Union

VDMA 2011
220 Seiten, € 60,-
Bestell-Nr. vf 112202
ISBN
978-3-8163-0606-1



Der im Binnenmarkt aktive Unternehmer ist gefordert, sich mit dem nationalen Steuerrecht von 27 Mitgliedstaaten auseinanderzusetzen, will er Steuerstrafen, Versäumnisfolgen oder den Verlust des Vorsteuerabzugs vermeiden.

Das vorliegende Handbuch befasst sich im Schwerpunkt mit einem für den Maschinen- und Anlagenbau besonders wichtigen Kapitel – der umsatzsteuerlichen Behandlung von Werklieferungen in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union.

Dieses Handbuch soll Ihnen dabei helfen, dass Umsatzsteuern nicht zu Kosten werden. Für ausgewählte EU-Staaten wird die Rechtslage (Stand Anfang 2011) dargestellt. Die Länderbeschreibungen folgen einem einheitlichen Aufbau, die jeweils relevanten Bestimmungen des nationalen Rechts sind damit leicht auffindbar.

Folgenden Ländern sind ausführliche Darstellungen gewidmet: Belgien, Deutschland, Estland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Österreich, Polen, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechien

Autoren: Martina Gaisbauer, Ulrich Meißner, Rait Kaarma, Johannes Viegner, Dr. Walter Großmann, Elina Putniņa, Nora Vitkūnienė, Günther Platzer, Anna Fábryová, Karmen Janežič, Lamarque, Albrecht Hobe

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p368.html

Unternehmensführung in turbulenten Zeiten

Leitfaden für den Maschinen- und Anlagenbau in Deutschland

VDMA 2009
64 Seiten, € 48,-
VDMA-Mitglieder
€ 38,40
Bestell-Nr. vf 59500
ISBN
978-3-8163-0579-8



Die deutsche Maschinen- und Anlagenbaubranche steht vor einer ihrer größten Herausforderungen. Die internationale Finanzkrise hat das erfreuliche Wachstum der letzten Jahre unterbrochen. Nach Auskunft des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung (RWI) in Essen trifft die Bundesrepublik Deutschland die schlimmste Rezession seit ihrem Bestehen. Angesichts solch einer pessimistischen Botschaft fällt es auch Berufsoptimisten zunehmend schwer, zuversichtlich in die nähere Zukunft zu schauen. Dennoch ist die allgemeine Stimmung in weiten Teilen der Industrie schon wieder von Optimismus geprägt. Eine Vielzahl der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer ist kämpferisch. Die Zahl derer, die der Krise Positives abgewinnen können, hat eher zugenommen. Diese Einstellung ist richtig und zu begrüßen. Aus Krisen können Unternehmen gestärkt und erfolgreich hervorgehen – vorausgesetzt, dass die strategischen Weichen frühzeitig und entsprechend der gegebenen Situation gestellt sind. Erfolgreiche Unternehmensführung in schwierigen Zeiten ist möglich!

Inhalt:

- 1 Wirtschaftliche Lage
 - 1.1 Verkettung der Weltwirtschaft
 - 1.2 Ausgangslage
 - 1.3 Rückschläge im Maschinen- und Anlagenbau
 - 2 Verlauf und Früherkennung von Krisen
 - 2.1 Entwicklungsphasen einer Unternehmenskrise
 - 2.2 Strategisches Risikomanagement als Grundlage für das Krisenmanagement
 - 2.3 Auseinandersetzung mit der eigenen Krisenresistenz
 - 2.4 Methodische Krisenfrüherkennung – RMEA
 - 3 Wesentliche Krisenursachen im Maschinen- und Anlagenbau
 - 3.1 Krisenursache Markt und Wettbewerb
 - 3.2 Krisenursache Finanzierung
 - 3.3 Krisenursache Produkt
 - 3.4 Krisenursache Leistungserstellung
 - 3.5 Krisenursache Differenzierung
 - 3.6 Krisenursache Fokussierung
 - 3.7 Krisenursache Akquisition
 - 3.8 Krisenursache Wachstum
 - 4 Sofortmaßnahmen in der Unternehmenskrise
 - 4.1 Prozessoptimierung
 - 4.2 Finanzmanagement
 - 4.2.1 Finanzplanung
 - 4.2.2 Kapitalaufbringung in der Krise
 - 4.2.3 Liquiditätsmanagement
 - 4.3 Personalmanagement
 - Anhang 1: Risiko-Checkliste aus Hilfestellung zur Anfertigung eines Risikokatalogs
 - Anhang 2: Maßnahmen-Checkliste zur Erhöhung der Liquidität
 - Anhang 3: Kurzarbeitergeld
- Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p459.html

Vorlage Projekthandbuch

Aus der Reihe Methoden und Verfahren

VDMA 2001
28 Seiten, € 28,63
VDMA-Mitglieder
€ 22,91
Bestell-Nr. vf 175100
ISBN
978-3-8163-0422-7



Der Zweck dieser Vorlage

Die *Vorlage Projekthandbuch* ist Gerüst und Anleitung zum Verfassen des Projekthandbuches als wichtiges Dokument zur Projektdurchführung und -begleitung kompletter Systeme.

Das Projekthandbuch ist das zentrale Inhaltsverzeichnis für das Projekt.

Es enthält:

- Darstellung der Aufgabe, die mit dem Projekt bewältigt werden soll
- Rollen im Projekt
- Definition der Methodik
- Phasen und Meilensteine
- Projektrichtlinien und eingesetzte Werkzeuge
- die Teamstruktur für das Projekt
- alle Festlegungen zur Zusammenarbeit mit dem Kunden
- die Festlegung zu Inhalt, Turnus und Verteiler des Projektberichts

Die vorliegende Gliederung ist als Muster für ein Projekthandbuch zu verstehen.

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p102.html

Wachstumspotenziale im Maschinenbau

VDMA 2008
90 Seiten, € 80,-
Bestell-Nr. vf 59000
ISBN
978-3-8163-0559-0



Der deutsche Maschinenbau hat in den letzten Jahren ein hohes Wachstumstempo angeschlagen. Vor dem Hintergrund der sich abzeichnenden weltwirtschaftlichen Rezessionsängste in bedeutenden Märkten deutscher Maschinenbauer ist für die kommenden Jahre die Frage bedeutend, mit welchen Strategien und auf welchen Wegen dieses Wachstum aufrechterhalten und weiter gefördert werden kann. Diesem Themenfeld widmet sich die Studie „Wachstumspotenziale im Maschinenbau“.

Die Ergebnisse der Untersuchung basieren auf zwei Säulen: Zunächst wurde ein schriftlicher Fragebogen an deutsche Maschinenbauer verschickt, der von 81 Unternehmen beantwortet wurde. Anschließend wurden die Ergebnisse in Interviews mit ausgewählten Unternehmen vertieft und untermauert.

Inhalt:

- Executive Summary
- 1 Einleitung und Hintergrund zur Studie
 - 2 Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmenscharakteristik
 - 3 Wachstumsstrategien
 - 4 Wachstum durch Innovation
 - 5 Wachstum durch Erschließung neuer Märkte
 - 5.1 Erschließung neuer Kundengruppen
 - 5.2 Internationalisierung
 - 5.3 Dienstleistungen
 - 6 Wachstumsbefähiger & Erfolgsfaktoren bei der Umsetzung
 - 6.1 Kooperationen
 - 6.2 Lieferantenmanagement
 - 6.3 Operational Excellence

Herausgeber: Christoph Dilk, Ronald Gleich, Jan C. Kochen, Thomas J. Staiger

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p432.html

Zeit, Verzögerung und Claim

VDMA 2004
92 Seiten, € 32,-
VDMA-Mitglieder
€ 25,60
Bestell-Nr. vf 56100
ISBN
978-3-8163-0485-2



Autoren: Dr. Wolfgang Kühnel, Dr. James Pinnells
Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p55.html

Hörbücher/Hörspiele

Abenteuer Kommunikation



Vom Sprechen und Zuhören

VDMA 2002
51:10 Minuten
Spielzeit, € 19,80
VDMA-Mitglieder
€ 15,84
Bestell-Nr. vf 54500
ISBN
978-3-8163-0452-4



gesendet im Hessischen Rundfunk

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p93.html

Der Auftrag



– oder wie man Preiszugeständnisse wettmachen kann

VDMA 2003
35 Minuten Spielzeit
€ 19,80
VDMA-Mitglieder
€ 15,84
Bestell-Nr. vf 55000
ISBN
978-3-8163-0465-4



Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p92.html

Die Chance



Ein Hörspiel über Merkmale, Vorteile und Kundennutzen beim Verkaufen von Investitionsgütern

VDMA 2000
63 Minuten Spielzeit
€ 19,80
VDMA-Mitglieder
€ 15,84
Mengenpreise auf Anfrage
Bestell-Nr. vf 52001



Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p94.html

Der Erfolg



9 Hörspiele über das erfolgreiche Verkaufen

VDMA 2001
62 Minuten Spielzeit
€ 19,80
VDMA-Mitglieder
€ 15,84
Bestell-Nr. vf 52900



gesendet im Hessischen Rundfunk

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p24.html

Hermann-Josef Zoche:

Gutes Geld verdienen



VDMA 2006
32 Minuten Spielzeit
€ 9,80
1 CD im Digipack
Bestell-Nr. vf 30100
ISBN
978-3-8163-0517-0



Hermann-Josef Zoche stellt in diesem Livemitschnitt seines Vortrages einige erfrischende Betrachtungen zu dem mitunter gespannten Verhältnis von Profit und Moral an. Dieses Verhältnis lässt sich durchaus entspannen, wobei beide Seiten zu ihrem Recht kommen. Aus der Perspektive eines katholischen Seelsorgers, der mit dieser Fragestellung schon lange Zeit im Kreise der Wirtschaft unterwegs ist, gelingt es ihm, den befreienden und bereichernden Wert moralischen Handelns pointiert darzustellen. Weder moralinsauer noch langweilig – versprochen!

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p80.html

Der Gewinner

Ein Hörspiel über
Total Profit Management



VDMA 1999
25 Minuten Spielzeit
€ 19,80
VDMA-Mitglieder
€ 15,84
Mengenpreise
auf Anfrage
Bestell-Nr. vf 47201



Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p120.html

Der Termin

Ein Hörspiel nach dem gleichnamigen
**Roman über Projektmanagement von
Tom DeMarco von Dieter Bromund**



121 Minuten Spielzeit
€ 19,80
2 CDs im Digipack
Bestell-Nr. vf 117100



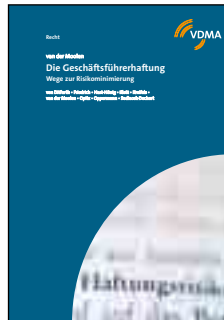
Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p4.html

Recht

Die Geschäftsführerhaftung

Wege zur Risikominimierung

VDMA 2005
208 Seiten, € 40,-
VDMA-Mitglieder
€ 32,-
Bestell-Nr. vf 111000
ISBN
978-3-8163-0497-5



Die meisten mittelständischen Maschinenbau-Unternehmen sind entweder als GmbH oder GmbH & Co. KG organisiert. Diese Entscheidung wurde bei Gründung der Gesellschaft sicherlich u. a. getroffen, um von der für sie typischen Haftungsbeschränkung zu profitieren. Bekanntlich haftet für Verbindlichkeiten der GmbH grundsätzlich nur ihr Vermögen und nicht das der Gesellschafter bzw. des Geschäftsführers. Diese Haftungsbeschränkung erlaubt es einem Geschäftsführer, in gewissem Rahmen wirtschaftliche Risiken einzugehen. Durch Gesetz und Rechtsprechung wurde in den letzten Jahren jedoch der Umfang der Fälle, in denen ein Geschäftsführer auch persönlich haftet, sehr ausgeweitet. Dies erleichtert es Dritten, aber auch der Gesellschaft selbst, Schadensersatzansprüche gegenüber ihrem eigenen Geschäftsführer geltend zu machen.

Inhalt:

Der Geschäftsführer im Spannungsfeld zwischen Gesellschafterinteresse, Führungsfunktion und zivilrechtlicher Verantwortlichkeit
RA Dr. Hoimar von Ditfurth

Management und Prävention strafrechtlicher Risiken von Geschäftsführern
RA Dr. Kai Hart-Hönig

Haftungsrisiken der GmbH-Geschäftsführer bei Produktfehlern
RA Dr. Thomas Kreifels

US-Produkthaftung – Auswirkungen für Hersteller in Deutschland
RA Henning K. Oppermann

Von den umweltrechtlichen Pflichten eines Geschäftsführers zu den Chancen im Wettbewerb
RA Prof. Dr. Wolfgang Klett

Die Verantwortung des Geschäftsführers für die Vermeidung von Kartellverstößen
RA Mark van der Moolen, LL.M.

Die Haftung des Geschäftsführers gegenüber dem Arbeitnehmer
RA Dr. Dirk Opitz

Versicherbarkeit
Claudia Sedlacek-Dechert

Exportkontrolle
RA Klaus Friedrich

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p8.html

Rechtliche Bestimmungen über Produkthaftung in Europa

VDMA/ORGALIME 1994
66 Seiten, € 31,70
VDMA-Mitglieder € 25,36
Bestell-Nr.
• Deutsch vf 114510, ISBN 978-3-8163-0294-0
• Englisch vf 114520

Nutzen:

- Orientierung über die unterschiedliche Handhabung und Ausformung des Produkthaftungsrechtes in den einzelnen Ländern der EU und der EFTA

Inhalt:

- Definitionen und Bestimmungen der EG-Richtlinie Produkthaftung
- Umsetzung der Richtlinie in den EFTA-Ländern
- Besonderheiten bei der Umsetzung der Richtlinie in den einzelnen EU-Ländern
- Praxis der Produkthaftung in Europa
- Fehler in Produkten
- Produktions- und Vertriebskette
- Präventivmaßnahmen

Herausgeber:

ORGALIME
Deutsche Ausgabe: VDMA
Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p110.html

Produkthaftung

Eine Entscheidungshilfe aus juristischer, versicherungstechnischer und betrieblicher Sicht

VDMA 1999
5., neu bearbeitete Auflage
128 Seiten, € 40,90
VDMA-Mitglieder € 32,72
Bestell-Nr. vf 111101
ISBN 978-3-8163-0382-4

Nutzen:

Betriebliche und versicherungstechnische Beherrschung der Risiken ist unabhängig von den spektakulären Fällen an die Tagesordnung getreten. Diese Entscheidungshilfe informiert Sie aus der Sicht des juristischen und betrieblichen Praktikers und der Sicht eines Versicherers, wie Sie Ihr Unternehmen bestmöglich gegen Produkthaftungsrisiken absichern.

Inhalt:

- Produkthaftung in der Bundesrepublik Deutschland
- Produkthaftung in den USA
- Betriebliche Maßnahmen zur Absicherung der Produkthaftung
- Betriebs- und Produkthaftpflicht für das In- und Ausland
- Produktverantwortung und Risk-Management

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p111.html

Softwarevertragsrecht

Aus der Reihe IT und Recht

VDMA 2004
32 Seiten, € 25,-
VDMA-Mitglieder
€ 20,-
Bestell-Nr. vf 176600
ISBN
978-3-8163-0490-6



Nutzen:

- Überblick über den Ablauf eines Softwareprojektes aus rechtlicher Sicht
- Mustersoftwarevertrag als Formulierungshilfe und Checkliste

Inhalt:

- Vorverträge/Vertraulichkeit und Geheimhaltung
- Erstellung der Systemspezifikation
- Der Softwarevertrag: Vorbemerkungen/Präambel – Rechtliche Einordnung von Softwareüberlassungsverträgen – Standardsoftware – Individualsoftware
- Leistungsbeschreibung/Eigenschafts- und Qualitätszusagen

Ergänzende Vertragspflichten:

- Haftungsbeschränkung
- Quellcode-Hinterlegung/Escrow-Agreement
- Abnahme

Allgemeine Vorschriften

- Dokumentation
- Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p58.html

Vertragsgestaltung im Inland

Die VDMA-Geschäftsbedingungen / Erläuterungen und Hinweise für die Praxis

6. neu bearbeitete Auflage

VDMA 2008
147 Seiten, € 39,-
VDMA-Mitglieder
€ 31,20
Bestell-Nr. vf 111205
ISBN
978-3-8163-0555-2



Nutzen:

Der Leser soll in die Lage versetzt werden, sich innerhalb kurzer Zeit einen Überblick über vertragsrelevante Kriterien beim Abschluss von Inlandsverträgen zu verschaffen.

Inhalt:

- 1 Einleitung
- 2 Rechtsgrundlagen
- 3 Vertragsabschluss
- 4 Projektierungskosten bei nicht zustande gekommenen Verträgen
- 5 Rechte an Kostenvorschlägen, Zeichnungen und anderen Unterlagen
- 6 Umfang der Lieferung
- 7 Preis und Zahlungsbedingungen
- 8 Lieferzeit / Verzug
- 9 Gefahrübergang, Entgegennahme, Abnahme
- 10 Eigentumsvorbehalt
- 11 Haftung für Mängel der Lieferung
- 12 Folgeschadenhaftung
- 13 Haftung für Nebenpflichten
- 14 Verjährung
- 15 Softwarenutzung
- 16 Annullierung und Stornierung durch den Besteller
- 17 Rechtswahl
- 18 Gerichtsstand
- 19 Besonderheiten der Montagebedingungen
- 20 Besonderheiten der Reparaturbedingungen
- 21 Einkaufsbedingungen
- 22 Sonstiges
- 23 Juristische Literatur zu den VDMA-Geschäftsbedingungen
- 24 Anhang
- 25 Stichwortverzeichnis

Autor: Claus Ullrich

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p420.html

Schrifttum und Rechtsprechung zu dem Recht der Geschäftsbedingungen im Inland

VDMA 2009
14. Auflage
140 Seiten, € 50,-
VDMA-Mitglieder
€ 40,-
Bestell-Nr. vf 116006
ISBN
978-3-8163-0564-4



Nutzen:

- Entscheidungshilfe zur richtigen Gestaltung, sorgfältigen Überprüfung sowie der ständigen Überwachung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- Literaturhinweise zur aktuellen Rechtsprechung

Inhalt:

- Vereinbarung von Geschäftsbedingungen
- Unwirksamkeit von Klauseln, Allgemeine Grundsätze
- Regelungen in den Geschäftsbedingungen im Einzelnen, u. a.:
 - Lieferverzögerung/Vertragsstrafe
 - Mängelhaftung
 - Haftungsbegrenzung/Schadenersatz

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p12.html

ORGALIME Allgemeine Bedingungen S 2000

Ihre Anwendung und Interpretation

Eine Entscheidungshilfe aus juristischer, versicherungstechnischer und betrieblicher Sicht

ORGALIME 2002
222 Seiten, € 60,-
VDMA-Mitglieder
€ 48,-
Bestell-Nr. vf 112112



Nutzen:

Kommentierung zu den S 2000 von ORGALIME, den Allgemeinen Bedingungen für die Lieferung von mechanischen, elektrischen und elektronischen Erzeugnissen.

Inhalt:

- ORGALIME S 2000 und ihre Anwendung
- Vergleich zwischen ORGALIME S 2000 und ECE 188
- Wann sind die S 2000 geeignet?
- Andere ORGALIME-Vertragsmuster
- Grundregeln des internationalen Vertragsrechts
- Auslegung der ORGALIME S 2000

Bestell-Link: www.vdma-verlag.com/p112.html

Liefer-, Montage- und Reparaturbedingungen

Hinweise:

Die im Folgenden aufgeführten Liefer-, Montage- und Reparaturbedingungen sind vom VDMA, von ORGALIME und der ECE verfasst worden und für den kaufmännischen Geschäftsverkehr bestimmt.

Rabattstaffel

ab 100 Exemplare	15 %
ab 500 Exemplare	25 %
ab 1 000 Exemplare	40 %
ab 10 000 Exemplare	50 %

Rabatte gelten pro Position

Fachverbandsanhänge

Zur Anpassung an das Geschäft in den Branchen „Kunststoff- und Gummimaschinen“, „Bau- und Baustoffmaschinen“ sowie „Präzisionswerkzeuge“ können entsprechende Fachverbandsanhänge bezogen werden.

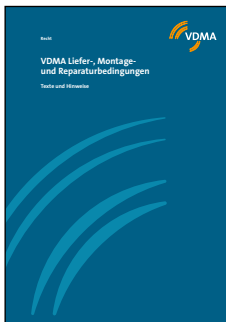
Bezug von Dateien

Die elektronischen Versionen der ORGALIME-Geschäftsbedingungen können über www.orgalime.org lizenziert werden.

VDMA-Liefer-, Montage- und Reparaturbedingungen

Texte

VDMA 2007
16 Seiten, € 20,-
VDMA-Mitglieder
€ 16,-
inkl. CD
Bestell-Nr. vf 110702
ISBN
978-3-8163-0538-5



Nutzen:

Für Kunden, die die neuen VDMA-Geschäftsbedingungen kennenlernen möchten oder diese als Geschäftsbedingungen in elektronischer Form verwenden möchten, ist diese Sammlung gemacht.

Sie enthält die

- VDMA-Lieferbedingungen für Inlandsgeschäfte,
- VDMA-Montagebedingungen für Inlandsgeschäfte,
- VDMA-Reparaturbedingungen für Inlandsgeschäfte,
- Fachverbandsanhänge

jeweils mit Hinweisen. Die Daten der Bedingungswerke liegen auf der beigefügten CD im PDF-Format vor.

Bestell-Link Print einschließlich CD:
www.vdma-verlag.com/p27.html

Bestell-Link Datei:
www.vdma-verlag.com/p274.html

Lieferbedingungen Inland

Allgemeine Bedingungen für die Lieferung von Maschinen für Inlandsgeschäfte

VDMA 2007
50 Exemplare € 15,-
VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr. vf 118107
www.vdma-verlag.com/p133.html
Rabattstaffel!

Bedingungen für die Lieferung von Werkzeugmaschinen, Inland (VDW 502)

VDW 2007
50 Exemplare € 15,-
VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr. vf 760107
www.vdma-verlag.com/p341.html
Rabattstaffel!

Montagebedingungen Inland

Bedingungen des Maschinenbaus für Montagen im Inland

VDMA 2007
50 Exemplare € 15,-
VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr. vf 118207
www.vdma-verlag.com/p134.html
Rabattstaffel!

Bedingungen des Werkzeugmaschinenbaus für Montagen im Inland (VDW 502 A)

VDW 2007
50 Exemplare € 15,-
VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr. vf 760207
www.vdma-verlag.com/p343.html
Rabattstaffel!

Reparaturbedingungen Inland

Bedingungen für Reparaturen an Maschinen und Anlagen für Inlandsgeschäfte

VDMA 2007
50 Exemplare € 15,-
VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr. vf 118007
www.vdma-verlag.com/p135.html
Rabattstaffel!

Bedingungen des Werkzeugmaschinenbaus für Reparaturen im Inland (VDW 502 B)

VDW 2007
50 Exemplare € 15,-
VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr. vf 760507
www.vdma-verlag.com/p344.html
Rabattstaffel!

Servicebedingungen Inland

Fullservice-Vertrag Bau- und Baustoffmaschinen

VDMA 2008
4 Seiten, € 5,-,
VDMA-Mitglieder € 4,-
Bestell-Nr. vf 532400
Bestell-Link Download:
www.vdma-verlag.com/p441.html

Sammlung Geschäftsbedingungen Ausland

Allgemeine Geschäftsbedingungen von ORGALIME, dem europäischen Dachverband der Investitionsgüter-Industrie

ORGALIME/VDMA 2002
€ 15,-, VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr. vf 119900
www.vdma-verlag.com/p136.html

Enthält jeweils in Deutsch und Englisch je 1 Exemplar der S 2000, SE 01, S 2000 S, SP 99 und der SW 01.

Allgemeine Geschäftsbedingungen der Wirtschaftsvereinigung der Vereinten Nationen für Europa (ECE)

ECE/VDMA 2002
€ 15,-, VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr. vf 119800
www.vdma-verlag.com/p264.html

Enthält jeweils in Deutsch und Englisch je 1 Exemplar der Lieferbedingungen, der Liefer- und Montagebedingungen sowie der Zusatzbedingungen für die Überwachung der Montage.

Lieferbedingungen Ausland

Allgemeine Bedingungen für die Lieferung von mechanischen, elektrischen und elektronischen Erzeugnissen (S 2000)

mit ergänzenden Vereinbarungen bei Anwendbarkeit deutschen Rechts

ORGALIME 2000/VDMA 2002
10 Exemplare € 12,50
VDMA-Mitglieder € 10,-
Bestell-Nr.
• Deutsch vf 119312
www.vdma-verlag.com/p137.html
• Englisch vf 119322
www.vdma-verlag.com/p237.html
• Französisch vf 119332
www.vdma-verlag.com/p152.html
• Spanisch vf 119342
www.vdma-verlag.com/p153.html
• Italienisch vf 119352
www.vdma-verlag.com/p154.html
• Russisch vf 119362
www.vdma-verlag.com/p155.html
• Chinesisch vf 119372
www.vdma-verlag.com/p156.html
• Polnisch vf 119382
www.vdma-verlag.com/p273.html
Rabattstaffel!

Allgemeine Lieferbedingungen für den Export von Maschinen und Anlagen (ECE)

mit der „Anlage der deutschen Investitionsgüter-Industrie“ und der „Preisberichtigung“ (LW 188)

ECE 1953/VDMA 2002
10 Exemplare € 12,50,
VDMA-Mitglieder € 10,-
Bestell-Nr.
• Deutsch vf 118413
www.vdma-verlag.com/p139.html
• Englisch vf 118423
www.vdma-verlag.com/p157.html
• Französisch vf 118433
www.vdma-verlag.com/p158.html
Rabattstaffel!

Reparaturbedingungen/ Wartungsbedingungen Ausland

Allgemeine Wartungsbedingungen (M 2000)

ORGALIME 2000/VDMA 2002
je 1 Exemplar Deutsch, Englisch, Französisch
€ 7,77, VDMA-Mitglieder € 6,14
Bestell-Nr. vf 117800
www.vdma-verlag.com/p140.html

Allgemeine Bedingungen für die Reparatur von Maschinen und Anlagen (R 02)

ORGALIME 2002/VDMA 2002
12 Seiten, € 6,50, VDMA-Mitglieder € 5,20
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 119211
www.vdma-verlag.com/p141.html
- Englisch vf 119221
www.vdma-verlag.com/p159.html
- Französisch vf 119231
www.vdma-verlag.com/p160.html
- Spanisch vf 119241
www.vdma-verlag.com/p438.html

Liefer- und Montagebedingungen Ausland

Allgemeine Bedingungen für die Lieferung und Montage von mechanischen, elektrischen und verwandten elektronischen Erzeugnissen (SE 01)

mit der „Anlage der deutschen Maschinenbau-
Industrie“

ORGALIME 2001/VDMA 2002
10 Exemplare € 15,-, VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 119411
www.vdma-verlag.com/p143.html
- Englisch vf 119421
www.vdma-verlag.com/p161.html
- Französisch vf 119431
www.vdma-verlag.com/p162.html
- Spanisch vf 119441
www.vdma-verlag.com/p163.html
- Italienisch vf 119451
www.vdma-verlag.com/p440.html
- Russisch vf 119461
www.vdma-verlag.com/p164.html
- Niederländisch vf 119481
www.vdma-verlag.com/p384.html

Rabattstaffel!

Allgemeine Liefer- und Montagebedingungen für den Import und Export von Maschinen und Anlagen (ECE)

mit der „Anlage der deutschen Investitions-
güterindustrie“ und der „Preisberichtigung“
(LMW 188A)

ECE 1957/VDMA 2002
10 Exemplare € 12,50, VDMA-Mitglieder € 10,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 118613
www.vdma-verlag.com/p147.html
- Englisch vf 118623
www.vdma-verlag.com/p165.html

- Französisch vf 118633
www.vdma-verlag.com/p166.html
- Rabattstaffel!

Überwachung Montage Ausland

Zusatzbedingungen für die Überwachung der Montage von mechanischen, elektrischen und elektronischen Erzeugnissen

(zur Verwendung mit dem Bedingungsmerk
S 2000) (S 2000 S)

ORGALIME 2000
10 Exemplare € 10,-, VDMA-Mitglieder € 8,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 119610
www.vdma-verlag.com/p145.html
- Englisch vf 119620
www.vdma-verlag.com/p171.html
- Französisch vf 119630
www.vdma-verlag.com/p172.html
- Spanisch vf 119640
www.vdma-verlag.com/p173.html
- Italienisch vf 119650
www.vdma-verlag.com/p174.html

Rabattstaffel!

Zusatzbestimmungen für die Überwachung der Montage von Maschinen und Anlagen im Ausland (ECE)

mit der „Anlage der deutschen Investitionsgüter-
Industrie“ (ZMÜ 188B)

ECE 1964/VDMA 2002
10 Exemplare € 12,50, VDMA-Mitglieder € 10,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 118913
www.vdma-verlag.com/p148.html
- Englisch vf 118923
www.vdma-verlag.com/p169.html
- Französisch vf 118933
www.vdma-verlag.com/p170.html

Rabattstaffel!

Bearbeitung/Software Ausland

Allgemeine Bedingungen für Serienbearbeitung (SP 99)

mit der „Anlage der deutschen Maschinenbau-
Industrie“

ORGALIME 1999/VDMA 2002
10 Exemplare € 15,-, VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 119510
www.vdma-verlag.com/p146.html
- Englisch vf 119520
www.vdma-verlag.com/p175.html
- Französisch vf 119530
www.vdma-verlag.com/p176.html
- Spanisch vf 119540
www.vdma-verlag.com/p177.html

Rabattstaffel!

Allgemeine Computer-Software-Bedingungen (SW 01)

(zur Verwendung mit den Bedingungsmerk
S 2000 bzw. SE 01)

ORGALIME 2001
10 Exemplare € 10,-, VDMA-Mitglieder € 8,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 119710
www.vdma-verlag.com/p149.html
- Englisch vf 119720
www.vdma-verlag.com/p178.html
- Französisch vf 119730
www.vdma-verlag.com/p179.html
- Spanisch vf 119740
www.vdma-verlag.com/p180.html
- Italienisch vf 119750
www.vdma-verlag.com/p181.html

Rabattstaffel!

Verträge/Leitfäden Hinweise:

*VDMA- und ORGALIME-Verträge und Leitfäden
finden in der Investitionsgüter-Industrie weite
Anwendung.*

*Alle Verträge beruhen auf Erfahrungen, die Unter-
nehmer und Führungskräfte in ihrer täglichen
Vertragspraxis gemacht haben.*

*Die Nutzung dieser Verträge bietet Ihnen die
Gewähr, dass die wichtigsten in einem Vertrag zu
regelnden Punkte angesprochen sind.*

*Alternative Formulierungsvorschläge erleichtern
die Anpassung auf Ihre Verhandlungen. Die Ver-
träge sind so aufgebaut, dass im Einzelfall not-
wendige Anpassungen oder Änderungen möglich
sind.*

*Die Formulierungen verstehen sich als Vorschläge,
die anders lautende Vereinbarungen durchaus zu-
lassen.*

*Die Verträge sind daher für die Feinabstimmung
durch die handelnden Partner bzw. deren
Hausjuristen offen.*

Bearbeitungsvertrag

Leitfaden und Muster

Bearbeitungsverträge sind im Vertragsrecht zwi-
schen Unterlieferverträgen, der Durchführung
von Montagen sowie der Fertigungen aufgrund
einer Herstellungslizenz angesiedelt. Wesentli-
cher Leistungsinhalt von Bearbeitungsverträgen
ist im Normalfall die erfolgsbezogene Bearbei-
tung einzelner Teile im Werk des Bearbeiters.

VDMA 2003
28 Seiten, € 20,-
VDMA-Mitglieder € 16,-
Bestell-Nr. Print: vf 113401

Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p182.html

Bestell-Link Download:
www.vdma-verlag.com/p238.html

Betreibervertrag

Leitfaden und Muster

Der vorliegende Leitfaden geht zunächst von einem einfachen Grundsachverhalt aus, um die Basisstrukturen und -problematiken aufzuzeigen:

Der Hersteller veräußert an den Kunden eine Maschine. Diese Maschine wird vom Kunden bezahlt und geht in sein Eigentum über. Der Kunde möchte über allgemeine Wartungsleistungen des Herstellers hinaus sicherstellen, dass die Maschine möglichst immer betriebsbereit ist, und überträgt diese Aufgabe dem Hersteller. Der Hersteller soll diese umfassende Betriebsbereitschaft mit eigenem Personal bewirken und technische Betriebsdienste für den Kunden durchführen.

VDMA 2005
12 Seiten, € 20,-
VDMA-Mitglieder € 16,-
Bestell-Nr. vf 120200

Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p183.html

Bestell-Link Download:
www.vdma-verlag.com/p239.html

Leitfaden für internationale Buyback-Geschäfte

Leitfaden und Muster

ECE 1992
32 Seiten, € 17,90, VDMA-Mitglieder € 14,32
Bestell-Nr. vf 116800

Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p184.html

Cooperation Agreements

A short guide to the creation of a Joint Venture

ORGALIME 2004
16 Seiten, € 19,80
Bestell-Nr. vf 112920

Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p185.html

Leitfaden für internationale Counterpurchase-Geschäfte

Leitfaden und Muster

ECE 1992
32 Seiten, € 17,90, VDMA-Mitglieder € 14,32
Bestell-Nr. vf 115500

Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p186.html

Das Ersatzteilgeschäft

Kurzer rechtlicher Überblick über die Fragestellungen:

- Die Versorgung des Marktes mit Ersatzteilen
- Das Bevorraten von Ersatzteilen
- Nachbau von Ersatzteilen

VDMA 2007
16 Seiten, € 16,-, VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr. vf 111401

Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p345.html

Entwicklungsvertrag

Leitfaden und Muster

Der Leitfaden behandelt die wesentlichen Elemente eines Entwicklungsvertrages. Diese Art von Verträgen regelt in der Regel den Erwerb von neuen Techniken, sei es für die Fertigung oder die Anwendung.

ORGALIME 1999
92 Seiten, € 38,35, VDMA-Mitglieder € 30,68
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 113710
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p187.html

- Englisch vf 113720
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p188.html

Europäisches Wettbewerbsrecht in der Praxis

Eine kompakte Übersicht über die Hauptaspekte des EG-Wettbewerbsrechtes

ORGALIME 2004
48 Seiten, € 19,80
Bestell-Nr. vf 112810
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p190.html

Geheimhaltungsvereinbarung / Non-Disclosure Agreement

ORGALIME 2008
56 Seiten + CD, € 50,-, VDMA-Mitglieder € 40,-
Bestell-Nr. vf 120500

Wenn Unternehmen erwägen, eine Zusammenarbeitsvereinbarung abzuschließen, müssen sie oft technische, kommerzielle oder finanzielle Informationen vorlegen, welche sie geheim halten wollen. In solchen Situationen können die Parteien eine Geheimhaltungsvereinbarung abschließen. Geschäftsinformationen, welche nicht anderweitig geschützt sind, können auf diese Weise vertraulich gehalten werden.

Die Geheimhaltung von Informationen kann vor dem Abschluss, während der Laufzeit oder nach der Abwicklung einer Zusammenarbeitsvereinbarung notwendig sein. Weil die meisten Zusammenarbeitsvereinbarungen eine Geheimhaltungsklausel beinhalten, befasst sich dieses Vertragsmuster ausschließlich mit der Situation vor dem Abschluss einer solchen Vereinbarung.

Dieses Vertragsmuster sieht gegenseitige Geheimhaltungsverpflichtungen vor.

Beinhaltet Geheimhaltungsvereinbarungen in Englisch, Französisch, Deutsch, Dänisch, Niederländisch, Finnisch, Italienisch, Spanisch, Schwedisch

Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p415.html

Handelsvertreter-Vertrag

für Handelsvertreter mit Tätigkeitsgebiet innerhalb der Bundesrepublik Deutschland oder anderer EU/EWR-Staaten

Leitfaden und Muster

Handelsvertreter ist derjenige, der „als selbstständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen“.

Der Handelsvertreter vermittelt Geschäfte für einen anderen Unternehmer oder schließt diese in dessen Namen ab. Er wird also nicht in eigenem, sondern in fremdem Namen tätig. Hierin liegt der Unterschied zum Vertragshändler.

VDMA 2010
9 Seiten, € 12,50, VDMA-Mitglieder € 10,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 113012
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p191.html

- Englisch vf 113022
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p192.html

- Französisch vf 113032
Bestell-Link Download:
www.vdma-verlag.com/p240.html
Bestell-Link Download:
www.vdma-verlag.com/p241.html

- Englisch vf 113022
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p192.html
Bestell-Link Download:
www.vdma-verlag.com/p241.html

Handelsvertreter-Vertrag

für Handelsvertreter mit Tätigkeitsgebiet außerhalb des EWR

Leitfaden und Muster

VDMA 2010
9 Seiten, € 12,50, VDMA-Mitglieder € 10,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 113212
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p194.html

- Englisch vf 113222
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p195.html

- Französisch vf 113232
Bestell-Link Download:
www.vdma-verlag.com/p243.html
Bestell-Link Download:
www.vdma-verlag.com/p244.html

- Englisch vf 113222
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p195.html
Bestell-Link Download:
www.vdma-verlag.com/p244.html

Die Instandhaltung als produktbegleitende Dienstleistung

Enthält 3 Verträge: **Wartungs- und Instandhaltungsvertrag (allgemein), Full-Service-Vertrag Baumaschinen und Service-Vertrag Abwassertechnik**

VDMA 2008

24 Seiten, € 20,-, VDMA-Mitglieder € 16,-
Bestell-Nr. vf 116506

Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p197.html

Bestell-Link Download:
www.vdma-verlag.com/p246.html

Ingenieur-Vertrag, Inland

Leitfaden und Muster

Das vorliegende Muster stellt auf die Kernleistung von Ingenieurverträgen ab, nämlich die Erstellung von Plänen (sog. „Papierleistung“). Hierbei sind alle wichtigen Punkte angesprochen, zum Teil auch in Form von Alternativregelungen.

VDMA 2004

19 Seiten, € 15,-,
VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr. vf 116403

Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p199.html

Bestell-Link Download:
www.vdma-verlag.com/p247.html

Muster für eine internationale Technologie-Lizenz-Vereinbarung (innerhalb EU/EWR)

Dieser Leitfaden bietet Hilfestellung bei der Abfassung sowohl von reinen Patentlizenzvereinbarungen als auch von gemischten Know-how- und Patentlizenzvereinbarungen. Er ist für die Übertragung von Technologien innerhalb der Europäischen Union und den anderen Staaten des Europäischen Wirtschaftsraumes konzipiert und trägt den Erfordernissen der Gruppenfreistellungsverordnung der Kommission Nr. 240/96 über Technologietransfer-Vereinbarungen Rechnung.

VDMA/ORGALIME 2005

34 Seiten, € 70,-, VDMA-Mitglieder € 56,-

Vertragsmuster inkl. Text auf CD-ROM

Bestell-Nr.

- Deutsch vf 113519
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p201.html

- Englisch vf 113529
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p202.html

- Französisch vf 113539
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p203.html

Muster für eine internationale Technologie-Lizenz-Vereinbarung (außerhalb EU/EWR)

Die Unterschiede zwischen diesem Vertragsmuster und der EU/EWR-Version ergeben sich hauptsächlich aus den Anforderungen des EG-Wettbewerbsrechts.

Vertragsmuster inkl. Text auf CD-ROM

VDMA/ORGALIME 2006
€ 70,-, VDMA-Mitglieder € 56,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 113819
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p210.html

- Englisch vf 113829
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p211.html

- Französisch vf 113839
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p359.html

Konsignationslager-Vertrag

Leitfaden und Muster

Zur schnellen Abwicklung von Lieferverträgen kann die Einrichtung eines Konsignationslagers dienlich sein. Die hiermit verbundenen Rechte und Pflichten werden durch den Konsignationslager-Vertrag geregelt. Der Konsignationslager-Vertrag stellt eine Zusatzvereinbarung zu Handelsvertreter- oder Vertragshändler-Verträgen dar.

VDMA 2003

8 Seiten, € 12,-, VDMA-Mitglieder € 9,60
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 115912
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p213.html

- Englisch vf 115922
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p214.html

- Französisch vf 115932
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p215.html

- Deutsch vf 115912
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p213.html

- Englisch vf 115922
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p214.html

- Französisch vf 115932
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p215.html

Konsortial-Vertrag

Leitfaden und Muster

Der Begriff „Konsortialvertrag“ steht für eine Vereinbarung, in der sich zwei oder mehr Unternehmen zur Zusammenarbeit für ein bestimmtes Projekt verpflichten und jedes der Mitglieder des Konsortiums einen bestimmten Anteil an der Arbeit (Lieferungen und Leistungen) übernimmt. Dieses Instrument der Kooperation besitzt keine eigenständige Rechtspersönlichkeit.

Es besteht für ein einziges Projekt und wird nach dessen Beendigung aufgelöst. Mit dieser Definition werden alle Vereinbarungen ausgeschlossen, durch die ein Unternehmen mit eigenständiger Rechtspersönlichkeit geschaffen wird und das für gewöhnlich als „Joint Venture“ bezeichnet wird.

VDMA/ORGALIME 1995

20 Seiten, € 12,78, VDMA-Mitglieder € 10,23
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 115411
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p216.html

- Englisch vf 115429
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p220.html

Vertragsmuster inkl. Text auf CD

€ 40,-, VDMA-Mitglieder € 32,-
Bestell-Nr.

- Englisch vf 115429
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p220.html

- Französisch vf 115439
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p219.html

Maschinen-Mietvertrag

Leitfaden für die Investitionsgüter-Industrie

Die neue Auflage enthält insbesondere Vorschläge für die Ausgestaltung eines Vertrages zur Überlassung einer Maschine zu Vorfürh-zwecken und über eine kostenlose/kostenpflichtige Überlassung zur Überbrückung von Kapazitätsengpässen.

VDMA 2005

20 Seiten, € 20,-
VDMA-Mitglieder € 16,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 116102
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p221.html

- Englisch vf 116122
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p254.html

- Französisch vf 115932
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p215.html

OEM-Vertrag

Leitfaden einschließlich CD

OEM (Original Equipment Manufacturer = Erstausrüster)-Verträge sind in der Regel langfristig ausgelegt und decken die Lieferung von Komponenten ab, die der Käufer in seine Produkte integriert. Entwicklung und Fertigung liegen zwar auf der Seite des Lieferanten, der Käufer tritt jedoch nach außen als Hersteller auf.

VDMA/ORGALIME 2007

14 Seiten, € 40,-, VDMA-Mitglieder € 32,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 116911
Bestell-Link Print:
www.vdma-verlag.com/p435.html

Verlagsverzeichnis 2011

- Englisch vf 116921

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p222.html

- Französisch vf 116931

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p436.html

Der Rahmen-Liefervertrag

Leitfaden und Muster

Rahmenverträge sind oftmals individuell zwischen den Vertragsparteien durchgesprochen mit der Folge, dass es sich nicht um „Allgemeine Geschäftsbedingungen“ handelt und insofern bestimmte AGB-rechtliche Vorschriften keine Anwendung finden.

VDMA 2008

16 Seiten, € 13,50, VDMA-Mitglieder € 10,80
Bestell-Nr. vf 115802

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p223.html

Bestell-Link Download:

www.vdma-verlag.com/p425.html

Simultanes Engineering

Checkliste zur Zusammenarbeit und Vertragsgestaltung

Simultanes Engineering ist die zeitlich parallele Entwicklung, Konstruktion und Produktion voneinander abhängiger Produkte, wobei sich die Entwicklungen gegenseitig beeinflussen. Anwendungsfall ist sowohl die zeitlich parallele Entwicklung von Produktionsanlage und des auf ihr zu produzierenden Produkts als auch die zeitgleiche Entwicklung eines Produkts und seiner Zulieferteile.

VDMA 2003

16 Seiten, € 16,-, VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr. vf 112700

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p224.html

Teleservice-Vertrag

Leitfaden für die Investitionsgüter-Industrie

VDMA 2004

19 Seiten, € 24,-
VDMA-Mitglieder € 19,20
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 117901

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p226.html

Bestell-Link Download:

www.vdma-verlag.com/p256.html

- Englisch vf 117921

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p227.html

Bestell-Link Download:

www.vdma-verlag.com/p257.html

Vertragsmuster für technische Arbeiten vor Ort

Diese Bedingungen können eingesetzt werden, wenn Personal des Vertragspartners vor Ort beim Kunden eingesetzt wird. Diese Arbeiten können unabhängig von anderen Verträgen erbracht werden oder ergänzend z.B. zu einem Liefervertrag. Dabei kann es sich um Montage, Demontage, Fehlerbehebung, Wartung, Anpassung von Produkten oder Anlagen des Lieferanten oder von Dritten handeln. Sie sind jedoch nicht dazu bestimmt, bei rein immateriellen Arbeiten wie Programmierarbeiten zur Anwendung zu gelangen. So kann jede Leistung, die im Zusammenhang mit einer Lieferung steht, mittels dieses Vertrages geregelt werden. Das Vertragsmuster enthält zwei Vertragsversionen, nämlich eine, die eine pauschale Vergütung der Leistung vorsieht, und eine, die die Vergütung proportionalisiert. Beide Vertragsmuster sind auf der CD, die dem Paket beigelegt ist.

ORGALIME 2010

48 Seiten, € 50,-, VDMA-Mitglieder € 40,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 120810

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p465.html

- Englisch vf 120820

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p474.html

Turnkey Contract for Industrial Works

Leitfaden einschließlich CD

Bewusst als Alternative zum FIDIC-Turnkey-Vertrag hat ORGALIME, der Dachverband der europäischen Investitionsgüter-Industrie, ein eigenes Vertragsmuster für schlüsselfertige Industrie-Anlagen konzipiert. Dabei legt das Muster einen großen Wert auf Flexibilität hinsichtlich des Leistungsumfanges des Auftragnehmers, der keineswegs alles aus einer Hand liefern muss. Ein kurzer Vertrag, der sich auf Standard-Lieferbedingungen sowie eine Checkliste zur Definition der zu erbringenden Leistungen bezieht, macht dies möglich. Der wichtigste Unterschied zum FIDIC-Muster ist die rein zweiseitige Konzeption, die keinen Ingenieur als Schlichter oder Repräsentanten des Auftraggebers vorsieht, die in der FIDIC-Konzeption rechtsverbindliche Vertragsmodifikationen vornehmen können. Natürlich kennt auch das ORGALIME-Muster solche Repräsentanten, die aber nicht rechtswirksam in den Vertrag eingreifen können. Typische Claims werden ausschließlich von den beiden Parteien verhandelt.

ORGALIME 2003

72 Seiten, € 70,-, VDMA-Mitglieder € 56,-
Bestell-Nr.

- Englisch vf 112720

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p225.html

- Spanisch vf 112740

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p267.html

- Französisch vf 112730

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p495.html

Vertragshändler-Vertrag

mit Vertragshändlern im Ausland

Das Vertragsmuster ist auf Verträge mit Vertragshändlern zugeschnitten. Es eignet sich sowohl für Verträge mit Vertragshändlern, die ihre Tätigkeit innerhalb der Europäischen Union (EU) und den anderen Staaten des Europäischen Wirtschaftsraumes (EWR) ausüben, als auch für Fälle, in denen der Tätigkeitsbereich des Vertragshändlers außerhalb von EU/EWR liegt.

ORGALIME 2000

16 Seiten inkl. CD € 40,-,
VDMA-Mitglieder € 32,-
Bestell-Nr.

- Deutsch vf 115319

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p231.html

- Englisch vf 115329

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p232.html

- Französisch vf 115339

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p233.html

Vollmachten und Unterschriftenregelungen im Geschäftsverkehr

Leitfaden für die Investitionsgüter-Industrie

VDMA 2007

12 Seiten, € 15,-
VDMA-Mitglieder € 12,-
Bestell-Nr. vf 111701

Bestell-Link Print:

www.vdma-verlag.com/p234.html

Lieber Kunde,

der VDMA-Verlag stellt Ihnen hier eine Auswahl aktueller, lieferbarer Titel vor. Aber es gibt noch mehr: weitere VDMA-Bücher, Forschungsberichte des FKM (Forschungskuratorium des Maschinenbaus), daraus abgeleitet Richtlinien für die mechanische Festigkeit und vieles andere mehr. Diese gedruckten Bücher liefert das Stuttgarter Verlagskontor in unserem Auftrag an Sie aus. Alle diese Produkte finden Sie auf unserer Seite www.vdmashop.de

Darüber hinaus können Sie Dokumente und Datensammlungen als Dateien kaufen und von unserer Seite herunterladen. Die Erlaubnis, die Datei zu nutzen, erhalten Sie direkt von uns. Daher haben wir für dieses Geschäftsmodell einen eigenen Shop: www.world-of-engineering.eu

Dort erhalten Sie auch Technische Regelwerke der Fördertechnik (FEM = Fédération Européenne de la Manutention), der sterilen Verfahrenstechnik (EHEDG = European Hygienic Engineering and Design Group) sowie Statistiken des weltweiten Robotereinsatzes.

Den Anfang sollten Sie bei Ihrer Suche nach Büchern und Dokumenten auf unserer Verlagsseite www.vdma-verlag.de machen. Denn hier gibt es nicht nur alle Titel – egal ob auf Papier oder als Download verfügbar, sondern hier haben Sie die Möglichkeit, im Volltext aller Veröffentlichungen zu recherchieren und ausführliche Leseproben vor Ihrem Kauf zu bewerten.

Hinweise

Mit Erscheinen dieses Verlagsverzeichnisses verlieren alle bisher erschienenen Verzeichnisse ihre Gültigkeit. Preisänderungen behalten wir uns vor.

Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen. Die angegebenen Preise verstehen sich inkl. 7 % MwSt., zuzüglich Porto und Versandkosten. Die Preise für Software verstehen sich zuzüglich 19 % MwSt., Porto und Verpackung.

Zahlungsziel 14 Tage.
Kein Skontoabzug zulässig!

Briefanschrift:

VDMA Verlag GmbH
Postfach 71 08 64
60498 Frankfurt am Main

Hausanschrift:

Lyoner Straße 18
60528 Frankfurt am Main

Sie erreichen uns unter

Telefon: +49 69 6603-1596
Telefax: +49 69 6603-1611
E-Mail: verlag@vdma.org
Internet: www.vdma-verlag.com

Hier finden Sie auch unsere aktuellen Neuerscheinungen und eine Online-Bestellfunktion

Sitz der Gesellschaft:

Frankfurt am Main

Registergericht:

Amtsgericht Frankfurt am Main
HRB Nr. 10547

Geschäftsführung:

Stefan Prasse,
Holger Breiderhoff

Auslieferung:

SVK – Stuttgarter Verlagskontor GmbH
Rotebühlstraße 77
70178 Stuttgart
Telefon: +49 711 6672-1442
Telefax: +49 711 6672-1974
E-Mail: d.hopffer@svk.de

Übersicht Leitfäden und Verträge

Vertrieb	Services	Kooperationen & Lizenzen
Handelsvertreter-Vertrag für Handelsvertreter mit Tätigkeitsgebiet innerhalb der Bundesrepublik Deutschland oder anderer EU/EWR-Staaten	Betreibervertrag	Muster für eine internationale Technologie-Lizenz-Vereinbarung (innerhalb EU/EWR)
Handelsvertreter-Vertrag für Handelsvertreter mit Tätigkeitsgebiet außerhalb des EWR	Ingenieur-Vertrag (Inland)	Muster für eine internationale Technologie-Lizenz-Vereinbarung (außerhalb EU/EWR)
Konsignationslager-Vertrag	Die Instandhaltung als produktbegleitende Dienstleistung	Konsortial-Vertrag
Vertragshändler-Vertrag	Maschinen-Mietvertrag	Entwicklungsvertrag
Turnkey Contract for Industrial Works	Teleservice-Vertrag	Leitfaden für die Abfassung von internationalen Industrie-Kooperationsverträgen
OEM-Vertrag		
Bearbeitungsvertrag		
Der Rahmen-Liefervertrag		
Technische Arbeit vor Ort		

Übersicht Lieferbedingungen

