

Wirtschaft

Vorschau

Juli – Dezember 2020

Neuerscheinungen und Neuauflagen
für Studium und Praxis



WÖHE

Der Klassiker jetzt
in 27. Auflage



... WEIL IN JEDEM
UNTERNEHMEN EIN
BESSERES STECKT ...

Vahlen

Managementliteratur: Neuerscheinungen	4
Der neue Wöhe	4
Unternehmensbewertung und Kennzahlenanalyse	6
Unternehmensführung	8
In jedem Unternehmen steckt ein besseres	10
Hierarchiefrei ist besser! / Aufstellungsarbeit in Organisationen ...	11
Working Out Loud	12
NewWorkPlaybook	14
Soziokratie / Graswurzelinitiativen in Unternehmen	16
Be water, my friend	18
Creative Starter Kit / StorySeller	20
Rhetorik ist keine Kunst, sondern kein Problem / #perfektetexte ...	22
Brain it easy / The Advice Trap	24
Fearless Progress / Agile Prozessoptimierung	26
Management	28
Wissenschaftliches Arbeiten	29
Buchführung, Bilanzierung und Steuern	30
Personal	33
Marketing	33
Immobilien	34
Versicherungen	34
Recht für Wirtschaftswissenschaftler	35
Backlist	36
Verkaufsinformationen	38
Autorenverzeichnis/Termine	42
Ihre Ansprechpartner	44

Unsere Autoren stehen für
Veranstaltungen und Lesungen
zur Verfügung.

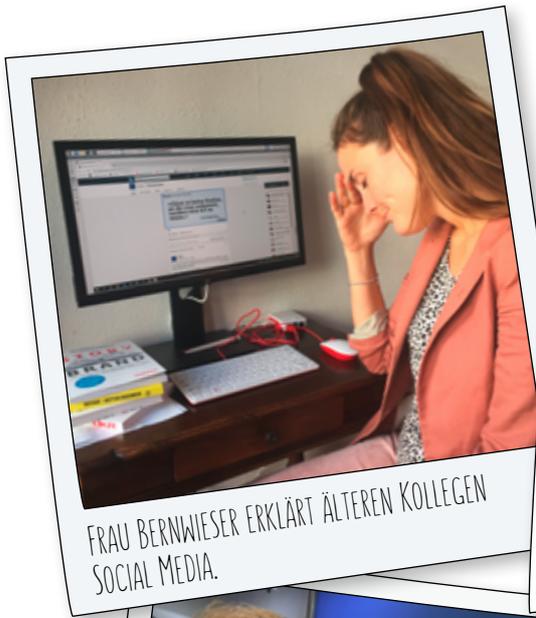
Anfragen bitte unter: info@vahlen.de



Verlag Franz Vahlen GmbH
Wilhelmstraße 9
80801 München
Tel. (089) 3 81 89 0
Fax (089) 3 81 89-477
www.vahlen.de

www.buchhandel.vahlen.de

Änderungen und Irrtum vorbehalten.
Stand: April 2020



FRAU BERNWIESER ERKLÄRT ÄLTEREN KOLLEGEN SOCIAL MEDIA.



IN DER LEKTORATSKONFERENZ ...



AUF DIENSTREISE IN CORONA-ZEITEN.



„IST DIE AUTORIN ZUFRIEDEN, FREUT SICH DER LEKTOR“.



VERTRETERTAGUNG VIRTUELL.



AUF DER OOP-MESSE: AM STAND VON VAHLEN.



BUCHMESSE FRANKFURT/MAIN.

Die aktuellen 10 Top-Titel im Programm:



”

... knapp 1000 Seiten geballtes und erprobtes BWL-Wissen, und das zu einem erstaunlich günstigen Preis.

in: Studium 99/2016, zur Voraufgabe

”

Wohl kein betriebswirtschaftliches Buch steht so für seine Zukunft wie der ‚Wöhe‘. Für mehrere Generationen von BWL-Studenten ist (und bleibt?) das Buch schlichtweg ein Klassiker.

Prof. Dr. Hartmut Werner, in: fachbuchjournal 01/2017, zur Voraufgabe

”

Das erfolgreichste Standardwerk, wahrscheinlich weltweit ...

in: börsenblatt 30/2016, zur Voraufgabe

”

Die Grundlagenbildung, die jeder Betriebswirt haben sollte.

Dozentenstimme von Prof. Dr. Barbara E. Weißenberger, zur Voraufgabe

”

Eine abschließende Bewertung zeigt, dass ein Studium mit dem ‚Wöhe‘ gut anfängt und gut begleitet wird und dass er in Betrieben schnell zur Hand sein sollte.

Dr. Hans-Lüder Haas, Hamburg, in: BFuP 06/2016, zur Voraufgabe

Für die Vorbereitung der Vorlesung nutze ich natürlich den ‚Wöhe‘.

Prof. Dr. Rainer Souren, in: Freies Wort 06.10.2016, zur Voraufgabe

”

... stärksten, besten und preiswürdigsten Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre.

in: FAZ 30.01.2017, zur Voraufgabe

DER WÖHE

Äußerst beliebt bei Studenten, Professoren, Dozenten und Praktikern.

Der »Wöhe« hat sich in 60 Jahren zum führenden Standardwerk zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre entwickelt. Studienanfänger und Praktiker greifen vorzugsweise zum »Wöhe«, weil er:

- keine fachlichen Vorkenntnisse voraussetzt.
- das ganze Fachgebiet der Betriebswirtschaftslehre abdeckt.
- schwierige betriebswirtschaftliche Entscheidungsprobleme in einfacher Sprache erklärt.
- mit seinem einprägsamen und modernen Layout sowie rund 800 Abbildungen und Schaubildern punktet.

Zielgruppe sind alle Studierenden in wirtschaftlichen und wirtschaftsnahen Studiengängen sowie Praktiker.

DAS
STANDARDWERK
JETZT IN
27. AUFLAGE



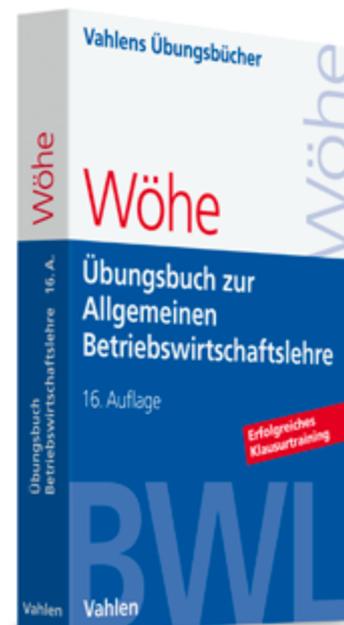
Wöhe
**Einführung in die Allgemeine
Betriebswirtschaftslehre**
27. Auflage. 2020.
Rund 1016 Seiten. Gebunden. ca. € 32,90
ISBN 978-3-8006-6300-2
Erscheint im September 2020



9 783800 663002

Das Übungsbuch

- ▶ ist mit zahlreichen Fallbeispielen die ideale Ergänzung zum Lehrbuch.
- ▶ bietet mehr als 500 Einzelaufgaben sowie Wiederholungsfragen.
- ▶ enthält 300 klausurerprobte Multiple-Choice-Aufgaben.



Wöhe
**Übungsbuch zur Allgemeinen
Betriebswirtschaftslehre**
16. Auflage. 2020.
Rund 650 Seiten. Kartoniert. ca. € 24,90
ISBN 978-3-8006-6301-9
Erscheint im September 2020



9 783800 663019

Vahlen

SCHMIDLIN FÜHRT EINZIGARTIG IN DIE WELT DER BEWERTUNG VON UNTERNEHMEN EIN.

Ist eine Aktie teuer oder günstig bewertet?

Wie sind die Zukunftsaussichten und Kennzahlen eines Unternehmens einzuschätzen, und wie können die komplexen Bewertungsmodelle tatsächlich in der Praxis angewandt werden?

Dieses Buch beantwortet diese Fragen und stellt die Unternehmensbewertung praxisnah, verständlich und anwendbar dar. Mehr als 100 Fallbeispiele führen anschaulich und nachvollziehbar durch die Welt der Unternehmensbewertung.

Nicolas Schmidlin studierte Wirtschaftswissenschaften mit dem Schwerpunkt Finance & Accounting. Er ist Inhaber eines eigenen Fonds, der langfristig in Aktien und Anleihen nach den Grundsätzen des Value Investing investiert.

Zielgruppe sind Einsteiger im Anlagegeschäft.

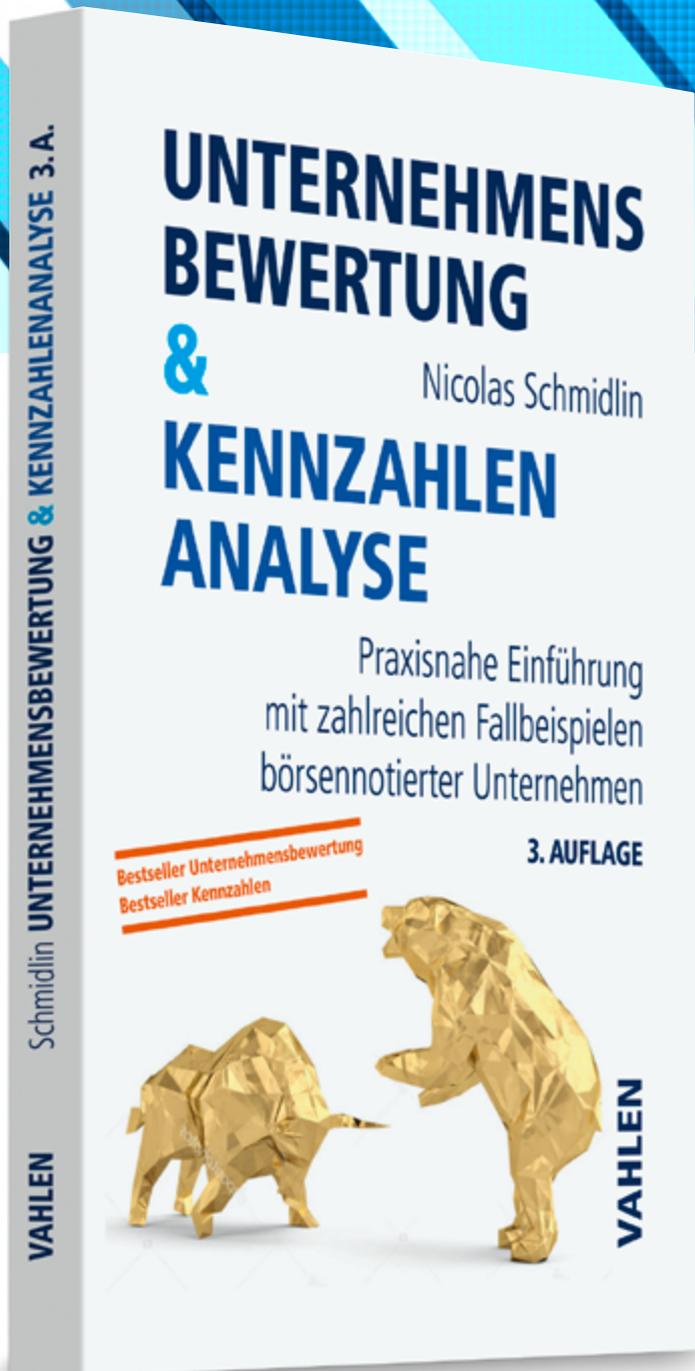
”

*Für den Jungautor ist die Anwendung in der Praxis mindestens genauso wichtig wie die Theorie. Das macht auch sein Buch und Erfolgsrezept aus ...
Buchbewertung: hoch!*

in: Börse Online 25/2013, zur Voraufgabe

... ein wirklich tolles Buch (...), sowohl für Einsteiger wie auch für Fortgeschrittene (...) uneingeschränkt empfehlenswert.

in: ValueAndOpportunity.com, zur Voraufgabe



**SPITZENTITEL
MIT NEUEM LAYOUT
UND AKTUELLEN
BEISPIELEN**

Schmidlin

Unternehmensbewertung und Kennzahlenanalyse

Praxisnahe Einführung mit zahlreichen Fallbeispielen
börsennotierter Unternehmen

3. Auflage, 2020.

Rund 300 Seiten. Kartoniert. ca. € 24,90

ISBN 978-3-8006-6344-6

Erscheint im September 2020



9 783800 663446

Vahlen

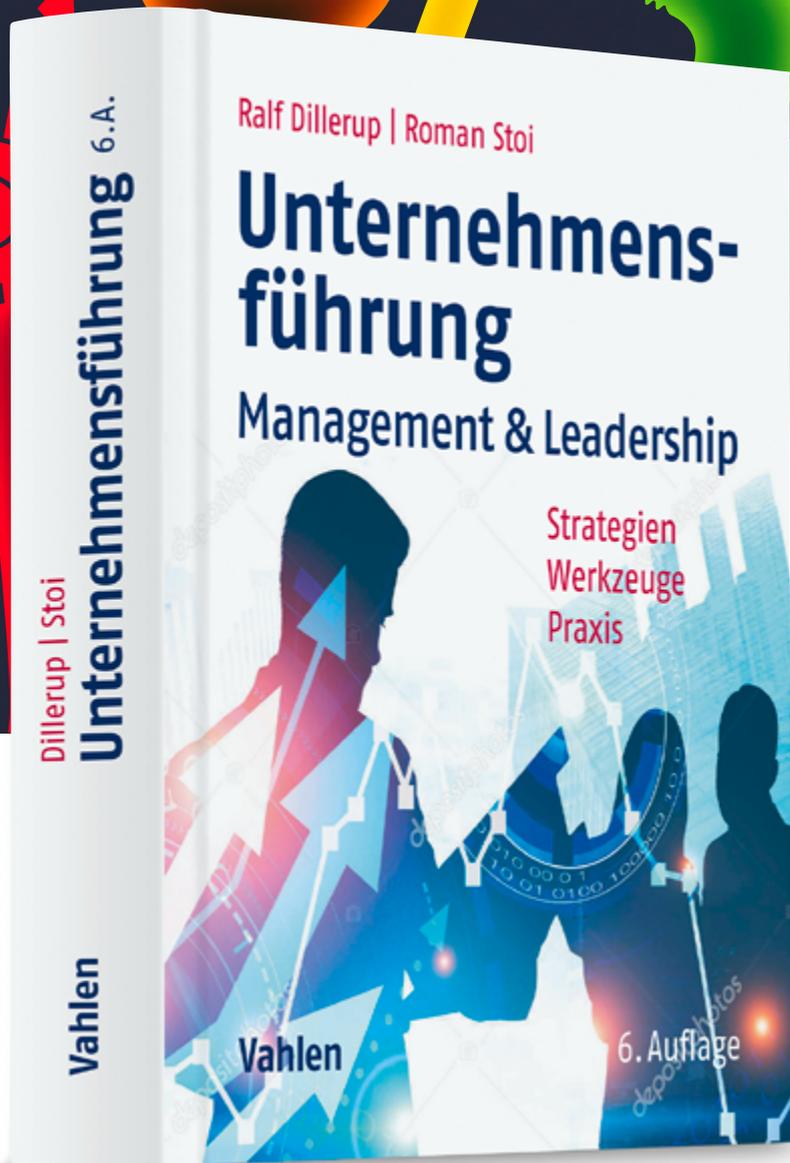
DAS MODERNE WERKZEUG FÜR DIE FÜHRUNG VON UNTERNEHMEN.



Das komplett überarbeitete Lehrbuch stellt das gesamte Spektrum der modernen Unternehmensführung in verständlicher und praxisorientierter Form vor. Es umfasst die Funktionen Personal, Planung und Kontrolle sowie Organisation auf allen Führungsebenen des Unternehmens. Mit zahlreichen Abbildungen, Merksätzen und Anwendungsbeispielen sowie Leitfragen und Management Summaries wird das Lehrbuch höchsten didaktischen Ansprüchen gerecht.

Prof. Dr. Ralf Dillerup lehrt Unternehmensführung und Controlling an der Hochschule Heilbronn. **Prof. Dr. Roman Stoi** unterrichtet Unternehmensführung, Rechnungswesen und Controlling an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart.

Zielgruppe sind Praktiker sowie alle Studierenden betriebswirtschaftlicher Bachelor- und Master-Studiengänge.



JETZT
IM NEUEN
VIERFARBIGEN
GROSSFORMAT

Dillerup/Stoi

Unternehmensführung

Management & Leadership

6. Auflage, 2021. Rund 830 Seiten. Gebunden. ca. € 49,90

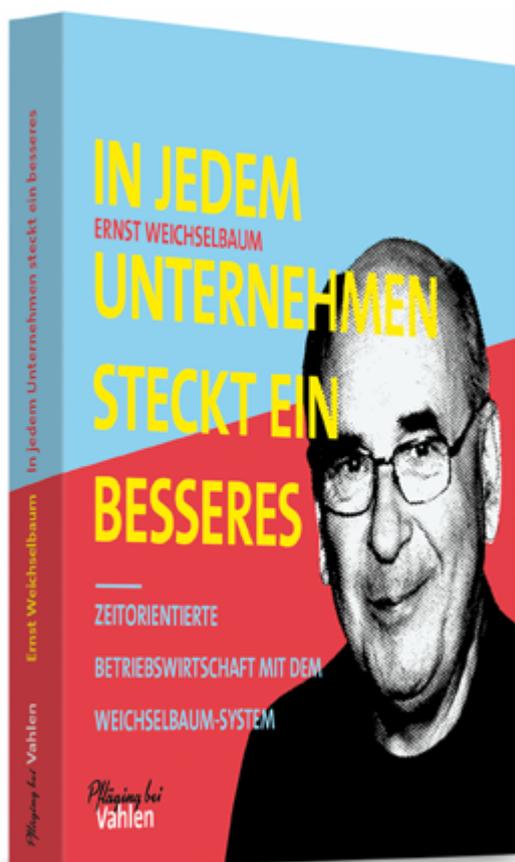
ISBN 978-3-8006-6338-5

Erscheint im November 2020



9 783800 663385

Vahlen



Dieses zum Vordenken einladende Buch entstand in einem Diskursgespräch zwischen Ernst Weichselbaum und Niels Pfläging. Es besteht aus 60 »Weichselbaum-Konzepten«. Wie ein roter Faden zieht sich der Gedanke der »Zeit« durch das Werk: Der Zeitbegriff, die Bedeutung von Zeit für Arbeit und Wertschöpfung ist wohl das, was das Weichselbaum-System im Innersten zusammen hält. Niels Pfläging greift die Konzepte auf und liefert zukunftsweisende Erklärungen für deren Umsetzung.

Zielgruppe sind Führungskräfte in allen Branchen und jeder Unternehmensgröße.

Weichselbaum

In jedem Unternehmen steckt ein besseres

Zeitorientierte Betriebswirtschaft mit dem Weichselbaum-System

2020. Rund 150 Seiten. Kartoniert. ca. € 16,80

ISBN 978-3-8006-6358-3

Erscheint im Juni 2020



9 783800 663583

NEUE WEGE — NEUE STRATEGIEN



Mit seinem **Plädoyer für eine »artgerechte Menschenhaltung«** am Arbeitsplatz zeigt Wyss mit der Methode der FLOW-Kultur einen praxiserprobten Weg auf, wie Unternehmen das hierarchische Modell überwinden können, beschreibt den notwendigen Mindset des neuen Paradigmas und real existierende Beispiele von Unternehmen, was diese Firmen konkret anders machen und welche Erfolge dabei erzielt wurden.

Zielgruppe sind Führungskräfte, Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen, Berater, Dozenten, Trainer und Organisationsentwickler.

Wyss

Hierarchiefrei ist besser!

Mit FLOW-Kultur zum Management auf Augenhöhe

2020. Rund 200 Seiten.

Kartoniert. ca. € 22,90

ISBN 978-3-8006-6288-3

Erscheint im September 2020



9 783800 662883



Das Buch präsentiert die Aufstellungsarbeit als eine systemische Interventionsmethode und zukunftsweisende Form der Organisations- und Führungsberatung. Dargestellt werden die wesentlichen Ziele, Funktionsprinzipien und Methoden der Aufstellungsarbeit. Der Nutzen von Aufstellungsarbeit in Organisationen wird deutlich gemacht, wobei insbesondere auf aktuelle Diskussionen, Herausforderungen und Ansätze in der Organisations- und Führungskräfteentwicklung Bezug genommen wird.

Zielgruppe sind Trainer, Berater, Aufstellungsexperten, HR-Manager sowie Experten in der Personal- und Managemententwicklung.

Tapken/Wübbelmann

Aufstellungsarbeit in Organisationen

Organisationen verstehen und entwickeln mit Systemaufstellungen

2021. Rund 150 Seiten.

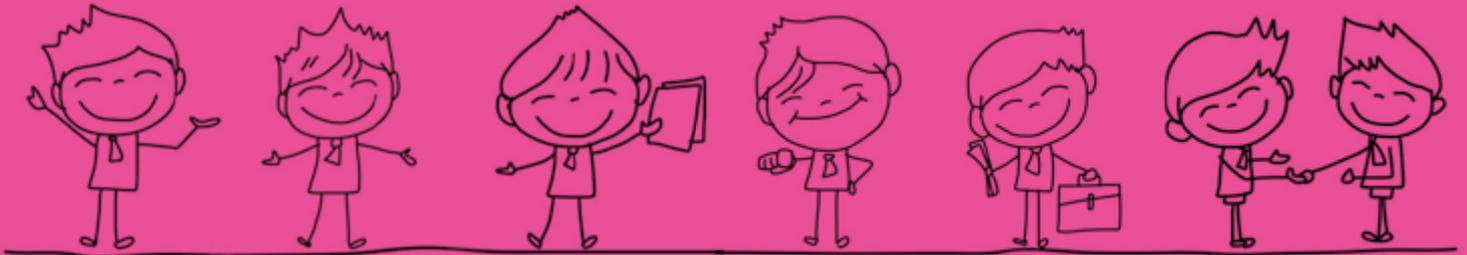
Kartoniert. ca. € 19,80

ISBN 978-3-8006-6367-5

Erscheint im Dezember 2020



9 783800 663675



VERBUNDENHEIT – VERTRAUEN – GEMEINSCHAFT

BESSER FÜR DIE MITARBEITER. BESSER FÜR DAS UNTERNEHMEN.

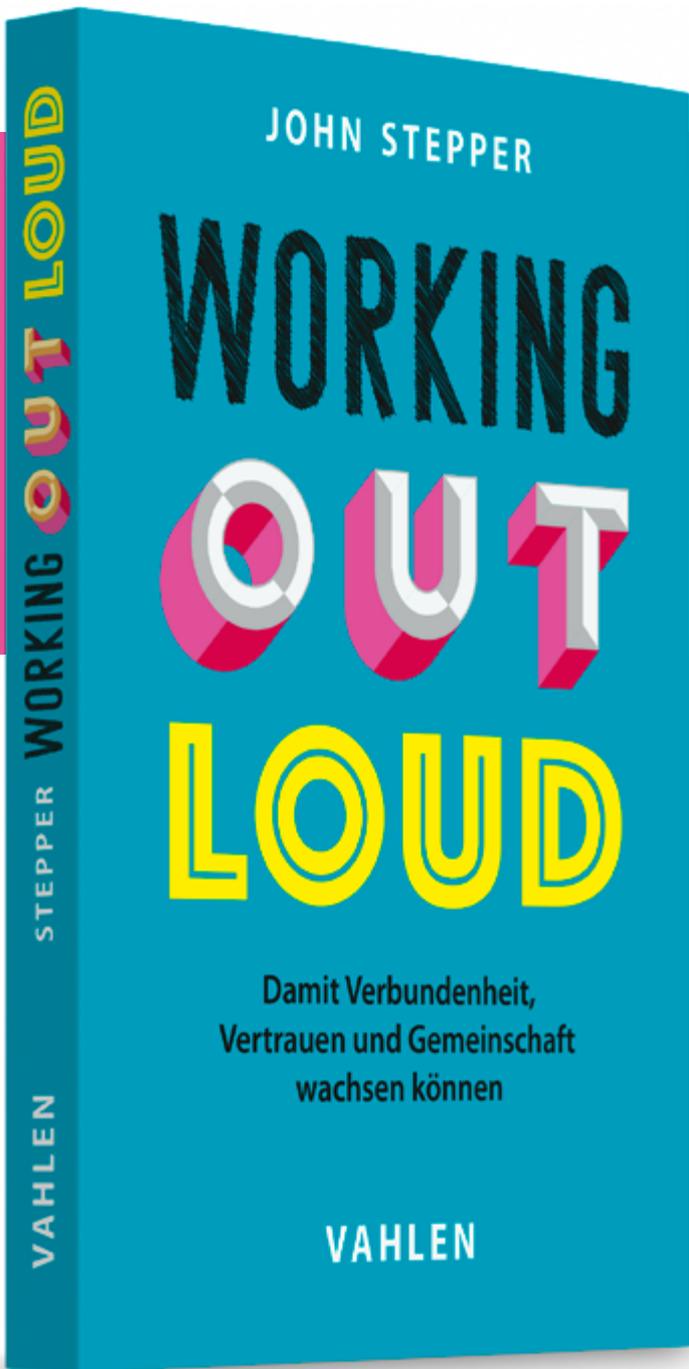
Die einzigartige **Working Out Loud-Methode** – entwickelt von John Stepper – schafft eine neue Art der Zusammenarbeit: Statt auf Konkurrenz und strenge Hierarchien setzt sie auf eine Kultur des Netzwerkens und auf Arbeiten in kleinen Peer-Groups, sodass Verbundenheit, Vertrauen und Gemeinschaft wachsen können. Konzerne wie BMW, Bosch, DHL oder Siemens setzen diese Methode erfolgreich ein. John Stepper beschreibt in seinem Buch, wie wir uns vom Konkurrenzdenken lösen und Schritt für Schritt zu einem »Wir« zusammenwachsen, um gemeinsam ein Unternehmen auf Erfolgskurs zu bringen.

Die essentiellen Fragen des Working Out Loud Circles:

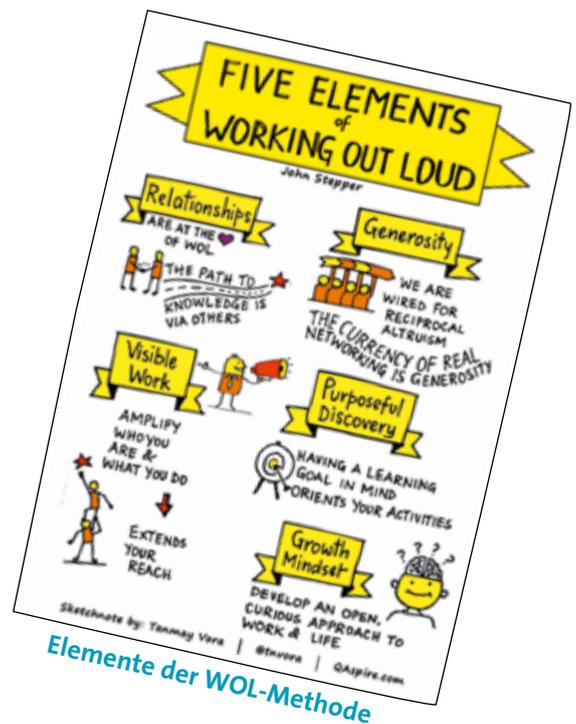
- Was versuche ich zu erreichen?
- Wer steht mit meinem Ziel in Verbindung?
- Wie kann ich dazu beitragen, unsere Beziehung zu vertiefen?

Zielgruppe sind Unternehmer, Organisationsentwickler, Teamleiter.

**DAS
ORIGINAL**
VOM ENTWICKLER



John Stepper hat über drei Jahrzehnte in großen Unternehmen gearbeitet und gesehen, wie die Mehrheit der Beschäftigten abgestumpft oder sogar völlig unglücklich war. Vor diesem Hintergrund entwickelte John Stepper die Methodik Working Out Loud.



Elemente der WOL-Methode

Stepper

Working Out Loud

Damit Verbundenheit, Vertrauen und Gemeinschaft wachsen können

2020. Rund 250 Seiten. Kartoniert. ca. € 24,90

ISBN 978-3-8006-6281-4

Erscheint im Juli 2020



9 783800 662814

Vahlen



Lucas Sauberschwartz gründete 2010 die Unternehmensberatung »Venture Idea«, die 2019 zum zweiten Mal in Folge als beste Strategieberatung von der WirtschaftsWoche ausgezeichnet wurde.



Kerstin Dämon war Redakteurin der WirtschaftsWoche und hat in Sachen Digitalisierung und Arbeitskultur praktische Erfahrung in Agenturen, Konzernen und Mittelstand.

Das weltweit erste NewWorkPlaybook

Die Vordenker von **New Work** zeigen, wie Performancesteigerung durch Mitarbeiterzufriedenheit wirklich geht.

Mitarbeiterzufriedenheit ist einer der letzten großen Hebel zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenserfolges. Das weltweit erste NewWorkPlaybook gibt Unternehmenslenkern, Führungskräften und HR-Experten dazu eine systematische Methodik an die Hand, um schrittweise mit sanfter Veränderung radikale Verbesserungen zu erzielen.

Mit Hilfe der von den Autoren entwickelten **New-Work-Methodik** identifiziert der Leser zunächst den individuellen Veränderungsbedarf für das eigene Unternehmen. Anschließend erhält er eine wissenschaftlich fundierte und in der Praxis erprobte Schritt-für-Schritt-Anleitung, um die notwendigen Veränderungen mit den passenden **Instrumenten** umzusetzen.

Zielgruppe sind Führungskräfte, Organisationsentwickler, Unternehmens- und Innovationsberater sowie Coaches.



Lysander Weiß ist Partner bei »Venture Idea« und begleitet Unternehmen und Institutionen bei ihrer Reise in die Zukunft an der Schnittstelle von Strategie, Innovation und New Work.



Saskia Eversloh ist Wirtschaftsjournalistin, Organisationsberaterin und New-Work-Expertin und arbeitet seit Mitte der 2000er in agilen, digitalen und internationalen Projekten.



SPITZENTITEL
MIT DESIGN VON
MEIRÉ UND MEIRÉ

Dämon/Eversloh/Sauberschwarz/Weiß

NewWorkPlaybook

In 7 Schritten mit sanfter Veränderung zu radikaler Verbesserung

2021. Rund 200 Seiten. Kartoniert. ca. € 29,80

ISBN 978-3-8006-6361-3

Erscheint im Dezember 2020



9 783800 663613

Vahlen

IMPULSE FÜR PARTIZIPATIVE ORGANISATIONSFORMEN



Die **Soziokratie** unterstützt Organisationen verschiedener Größe konsequent, Selbstorganisation zu implementieren. Die Mitglieder einer Organisation entwickeln Mitverantwortung sowohl für den Erfolg der Organisation als Ganzes als auch für jeden Einzelnen. Anhand der praxiserprobten Soziokratischen Kreisorganisations-Methode nach Gerard Endenburg wird in diesem Buch – unterstützt durch viele Beispiele – dargestellt, wie soziokratische Strukturen in der Praxis funktionieren.

„getAbstract empfiehlt dieses Buch als Meilenstein zum Thema Selbstorganisation in der Unternehmensführung, aber auch als Organisationsmuster für NGOs, Vereine oder Parteien.“

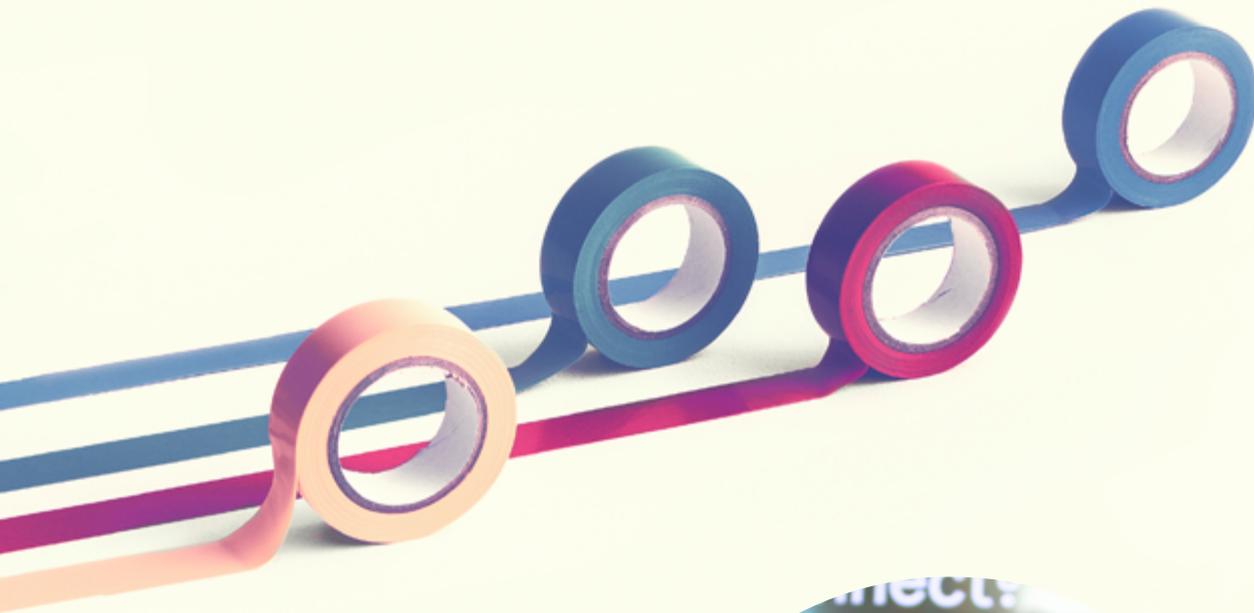
Zielgruppe sind Organisationsentwickler und Führungsgremien in Non-profit-Organisationen.

Strauch
Soziokratie

Kreisstrukturen als Organisationsprinzip zur Stärkung der Mitverantwortung des Einzelnen
2. Auflage. 2021. Rund 220 Seiten. Kartoniert. ca. € 29,80
ISBN 978-3-8006-6351-4
Erscheint im Dezember 2020



9 783800 663514



Sabine und Alexander Kluge



Was passiert eigentlich, wenn sich Mitarbeiter aus der Mitte der Organisation selbstorganisiert in Bewegung setzen, um ihr Unternehmen zu verändern? Eine Graswurzelinitiative ist oft mehr als ein kurzer, einmaliger Impuls, denn sie hat das Potential, Organisationen nachhaltig zu verändern. Das Buch bietet eine Nahaufnahme aus deutschen Konzernen. Es beleuchtet Initiativen aus Sicht von Entscheidern und Akteuren und zeigt die kritischen Erfolgsfaktoren.

- ▶ Können Mitarbeiter großer Konzerne ihr Unternehmen verändern?
- ▶ Bewegung aus der Mitte – wenn einer anfängt zu tanzen und viele folgen
- ▶ Phasen einer Graswurzelinitiative in Unternehmen – und Tipps für Akteure und Entscheider
- ▶ Erfolgsfaktoren und Ausblick

Zielgruppe sind Führungskräfte, Veränderer in Organisationen, Unternehmens- und Innovationsberater, Organisationsentwickler sowie Coaches.

Kluge/Kluge

Graswurzelinitiativen in Unternehmen

Aus der Mitte, ohne Auftrag, mit Erfolg

2020. Rund 200 Seiten. Kartoniert. ca. € 22,90

ISBN 978-3-8006-6370-5

Erscheint im August 2020





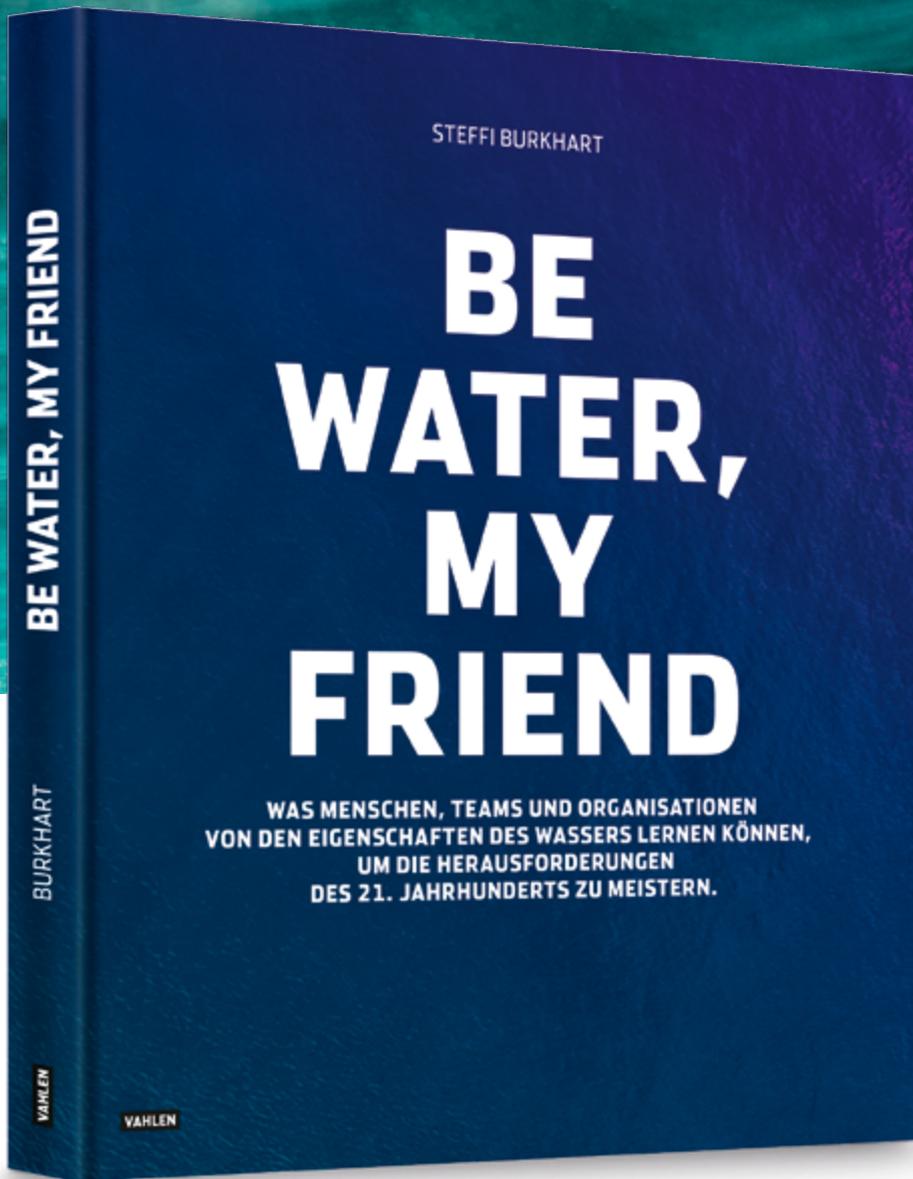
Dr. Steffi Burkhart spricht und forscht über ihre Generation, die Millennials-Generation, und über die die Zukunft der Arbeit. Sie setzt sich ein für die Bedürfnisse und Wünsche der Millennials, den unter 35-Jährigen, die quantitativ zwar in der Minderheit, qualitativ jedoch einen sehr wichtigen Teil unserer Gesellschaft darstellen.

NEUE BUSINESS-REGELN DES 21. JAHRHUNDERTS

Die Business-Welt ist einem radikalen Wandel unterworfen und die Spielregeln haben sich grundsätzlich verändert. Es braucht jetzt ein neues Denken, ein neues Handeln und neue Organisationsmodelle. Welche Chancen stecken in den Veränderungen und Entwicklungen? Welche Kompetenzen brauchen wir als Menschen und auch die Organisationen? Wo entwickeln sich erfolgreiche Unternehmen hin und welche Mindset- und Skillset-Shifts müssen wir Menschen adaptieren?

Dr. Steffi Burkhart bündelt als Herausgeberin in diesem Buch mehrere kluge Köpfe und Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Kultur, die aus unterschiedlichen Perspektiven aufzeigen, wo die Entwicklungen unserer Zeit herkommen, wo Trends hingehen, was all das für Städte, Unternehmen, Führung und uns als Individuum bedeutet.

Zielgruppe sind Personalverantwortliche und Führungskräfte, die sich auf die neue Arbeitswelt und die Generation Y und Z vorbereiten wollen/müssen.



Burkhart (Hrsg.)

BE WATER, MY FRIEND

Was Menschen, Teams und Organisationen von den Eigenschaften des Wassers lernen können
 2020. Rund 200 Seiten. Gebunden. ca. € 39,80
 ISBN 978-3-8006-6230-2
 Erscheint im Juli 2020



9 783800 662302



u.a. mit Beiträgen von
 Gunter Dueck
 Matthias Horx
 Nina Ruge
 Per Mertesacker
 Sirkka Freigang
 Kai Pfersich
 uvm.

Vahlen

Kreativität zahlt



Lisa Steingraber

Das **Creative Starter Kit** enthält 52 spielerische Kreativ-Karten, mit denen Sie Gespräche und Meetings ganz neu eröffnen, gestalten und den kreativen Prozess potenzieren. Die Karten helfen dabei, den eigenen kreativen Radius zu erweitern und der Nützlichkeitsucht im Alltäglichen zu entfliehen. Es werden verrückte Mutationen von Alltagsgegenständen entworfen, Assoziationsketten visualisiert und unterhaltsame Ausreden erfunden – gezeichnet, prototypisiert, getextet. Dabei ist gewiss: Es wird skurril, albern, mitunter provokant und womöglich auch mal hässlich. Der Sinn im Unsinn lässt sich dabei später mit Sicherheit erkennen.

Lisa Steingraber lebt in Berlin und ist Designerin und Innovationsberaterin mit dem Erfahrungsschwerpunkt im Bildungsbereich.

Zielgruppe sind Führungskräfte, Innovationsberater, Moderatoren und Coaches sowie Gestaltende jeder Couleur.

Steingraber

Creative Starter Kit

52 Kreativitätsübungen

2020. Rund 52 Karten. ca. € 19,80

ISBN 978-3-8006-6365-1

Erscheint im August 2020

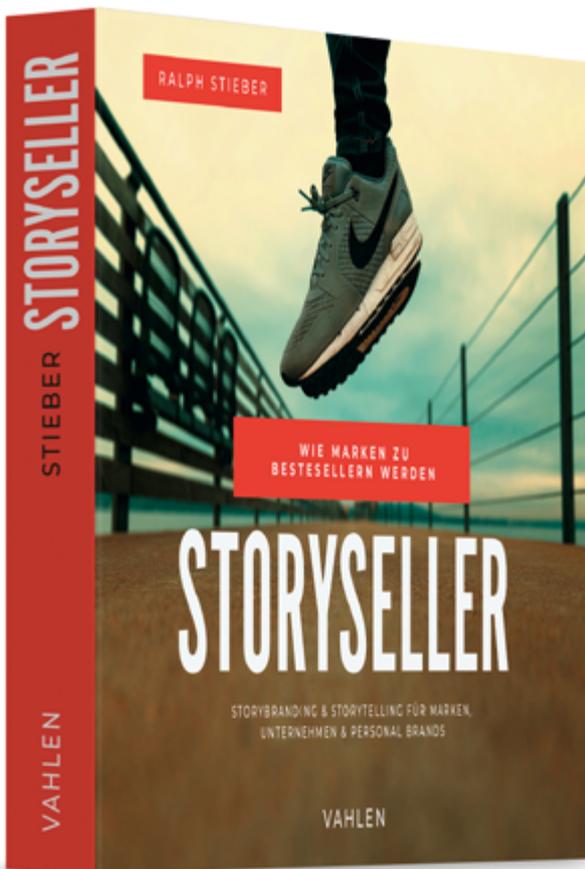


9 783800 66365 1





sich aus.



Brand Storytelling verleiht einem Unternehmen ein Gesicht, eine Stimme und Persönlichkeit. Brand Storytelling macht aus Kunden treue Anhänger. Und es macht Unternehmen und Marken authentisch, unverwechselbar und langfristig erfolgreich: Gute Stories verkaufen schneller, besser, mehr.

Aber wie verleihe ich meiner Marke eine unverwechselbare Persönlichkeit? Was kann Brand Storytelling für mich, meine Marke und mein Unternehmen tun? Was machen Brand Storyteller-Marken wie Apple, Nike, Airbnb, Red Bull und Co. anders als alle anderen Marken? Antworten liefert dieses neue Buch.

Ralph Stieber ist Co-Founder & Creative Director der 2018 gegründeten Kreativagentur STORY BERLIN, die sich mit ihrer Arbeit auf Brand Storytelling & Content Marketing fokussiert.

Zielgruppe sind Storyteller, Marketingexperten und Personal Brands.

Stieber

StorySeller

Storybranding & Storytelling für Marken, Unternehmen & Personal Brands

2021. Rund 300 Seiten. Broschiert. ca. € 29,80

ISBN 978-3-8006-6354-5

Erscheint im November 2020



Vahlen

Gute Kommunikation



Ist es nicht toll, wie viele Menschen Reden halten wollen? Das ist gelebte Gemeinschaft! Hoch lebe die Vereinskultur, die Meetings, die Videokonferenzen, die Geburtstagsfeiern und die Tagungen! Und ist es nicht gemein, wenn jetzt die Rhetorik-Trainer schreien: Üb das erst mal! Das kann man besser! Fang nochmal an! Lern erst mal, wie man das macht!

Muss man das überhaupt lernen? Dieses Buch will ein Dialog sein. Es will die Denkweise verändern, wenn jemand nach vorne muss oder will. Und das ganz ohne klassische Rhetorik, ohne Körpersprachetraining und ohne ständiges Üben. Dazu lernen Sie zunächst, anders über eine Präsentation vor der Gruppe zu denken. Dieses Buch will helfen, die Grenzen im Kopf neu zu ziehen. Dieses Buch wird Gedanken verändern.

Zielgruppe sind alle, die vor großem oder kleinem Publikum reden, präsentieren oder moderieren dürfen. Einfach eine gute Rede halten kann so einfach sein!

Rossié

Rhetorik ist keine Kunst, sondern kein Problem

Einfach eine gute Rede halten

2020. Rund 300 Seiten. Gebunden. ca. € 24,90

ISBN 978-3-8006-6321-7

Erscheint im Oktober 2020



9 783800 663217

wirkt anziehend



In Zeiten, in denen Instagram und Co. uns weismachen wollen, dass es immer mehr um Bilder geht, **ist der Text ins Hintertreffen geraten**. Zu Unrecht. Lausig formulierte Promi-Posts, schlampig redigierte Online-Artikel, Kalenderweisheiten – schlechtes und langweiliges Deutsch begegnet uns überall.

Weg von der Sprachschlamperei und hin zu guten Sätzen, sexy Teasern und originellen Hashtags! Ob Youtube-Star, Podcast-Macher, Firmen-Website-Schreiber oder Hobby-Instagrammer, ob Redaktions-Profi oder Facebook-Urlaubsbericht-Schreiber – hier ist zu lesen, wie jeder für Social Media besser schreiben kann.

Zielgruppe sind ambitionierte Social-Media-Schaffende, Blogger, Instagrammer, Youtuber, Texter, Journalisten, Volontäre und Berufstarter.

Gelbert

#perfektetexte

Schreiben für Social Media

2020. Rund 150 Seiten. Kartoniert. ca. € 22,80

ISBN 978-3-8006-6176-3

Erscheint im August 2020



9 783800 661763

Vahlen

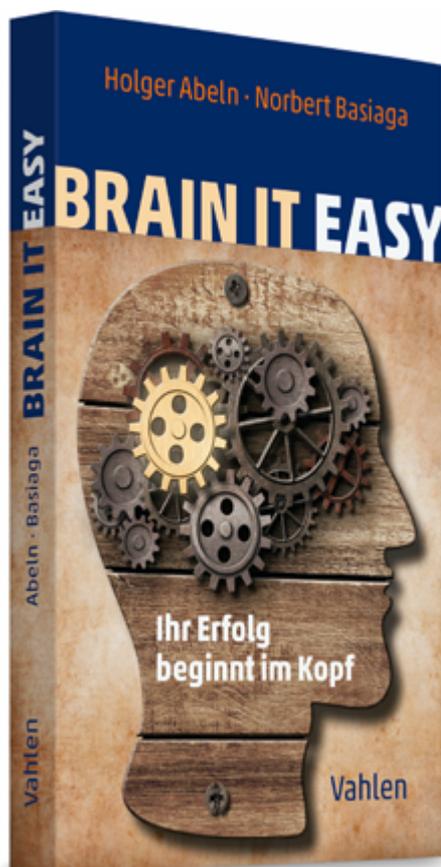


Holger Abeln



Norbert Basiaga

Denken



Wie können wir unseren Erfolg tatsächlich aktiv beeinflussen? Eine gute Antwort auf diese Frage liefert unser eigenes Gehirn. Es lässt sich nämlich aktiv lenken und kann damit unser Denken und am Ende auch unseren Erfolg positiv beeinflussen. Wie das gelingt, welches Handwerkszeug wir dafür brauchen und praktische Tipps zur Umsetzung beschreibt dieses Handbuch anhand von persönlichen Erlebnissen der Autoren und zahlreichen Beispielen.

Holger Abeln ist Gründer des Regensburger Business Instituts und berät namhafte Unternehmen in erfolgreicher Business-Kommunikation.

Norbert Basiaga ist am Regensburger Business Institut für die Wissensvermittlung verantwortlich. Er ist zertifizierter HypnoCoach und Experte in der Kommunikationspsychologie.

Zielgruppen sind alle, die sich gedanklich auf bestimmte Situationen vorbereiten wollen.

Abeln/Basiaga

Brain it easy

Ihr Erfolg beginnt im Kopf

2020. Rund 200 Seiten. Kartoniert. ca. € 19,80

ISBN 978-3-8006-6325-5

Erscheint im Juli 2020



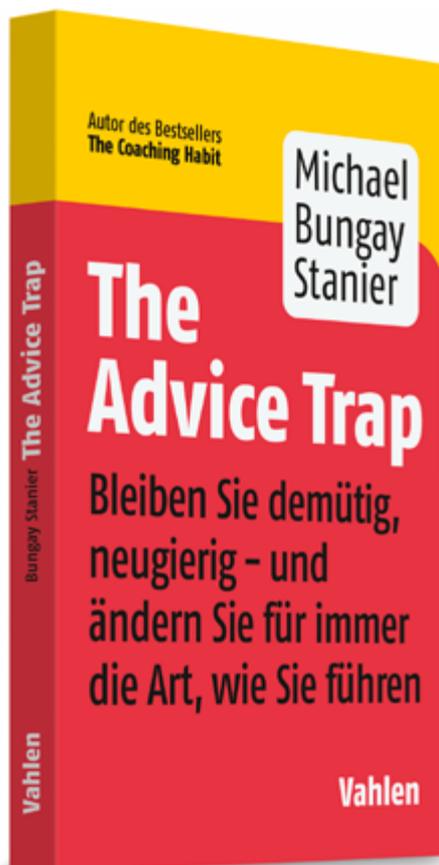
9 783800 663255

neu vernetzt.



Michael Bungay Stanier

**#1 COACH
WELTWEIT**
UND BESTSELLER-
AUTOR VON »THE
COACHING HABIT«



Mit »The Advice Trap« liefert Michael Bungay Stanier einen praktischen Leitfaden, wie Sie als Führungskraft Ihr »Ratgeber-Monster« zähmen, andere Ideen, Meinungen und Vorschläge zulassen können und Ihr Verhalten tatsächlich so ändern, dass sie neugierig und offen bleiben. Es wird Sie dahin führen, weniger zu sagen und mehr Dinge zu fragen.

Michael Bungay Stanier ist Gründer sowie Senior-Partner des Beratungsunternehmens Box of Crayons. Auf der Liste der weltweit besten Coaches steht er zurzeit auf Platz 1. Er ist Autor des bei Vahlen erschienenen Buches »The Coaching Habit«, das sich weltweit fast 1 Million Mal verkauft hat.

Zielgruppe sind Führungskräfte in allen Branchen und jeder Größe.

Bungay Stanier
The Advice Trap

Bleiben Sie demütig, neugierig und ändern Sie für immer die Art, wie Sie führen

2020. Rund 240 Seiten. Kartoniert. ca. € 19,80

ISBN 978-3-8006-6285-2

Erscheint im Juli 2020



9 783800 662852

Vahlen

agiles PROZESS



Welche Methoden und Techniken werden heute angewandt, um Unternehmenskommunikation zu steuern? Wie können Teams zusammengehalten, aufgebaut oder neu definiert werden? Welche Rollenmodelle und Figuren sind für die Unternehmenskultur der Zukunft denkbar?

Das Agile Workbook beantwortet diese und weitere Fragen anhand praktischer Leitfäden, Tools und eines methodischen Überblicks. Herausnehmbares Material und Vorlagen zum direkten Einsatz ergänzen theoretische Grundlagen. Ein unabdingbarer Baukasten für alle, die mit und in Teams arbeiten, die gestalten, führen und den agilen Strukturen der heutigen Unternehmenskultur offen gegenüber stehen. Praktische Anwendungsfälle geben einen direkten Einblick in die agile Arbeit und führen die Zielgruppe strukturiert durch eigene Prozesse hindurch.

Zielgruppe sind Führungskräfte der 1. und 2. Ebene, die mit Fragen des Changemanagements und der Weiterentwicklung ihrer Organisation befasst sind. Unternehmensberater, die Organisationen bei Veränderungsprojekten begleiten, beraten und unterstützen.

Adam/Roehl

Fearless Progress

Das agile Manual für Change-Manager

2020. Rund 200 Seiten. Gebunden. ca. € 29,90

ISBN 978-3-8006-6328-6

Erscheint im Oktober 2020



9 783800 663286

MANAGEMENT



Das Buch beschreibt die Methode der »Agilen Prozessoptimierung«, die branchenübergreifend zur Optimierung von Prozessen und zur Steigerung der Agilität einsetzbar ist. Sie ist ebenso einfach anzuwenden wie wirkungsvoll, da sie auf agilen Prinzipien wie »funktionsübergreifende Teams«, »Fokussierung« oder »Optimierung der Prozesse wichtiger als Dokumentation der Prozesse« basiert.

Die 6 Schritte der »Agilen Prozessoptimierung«:

1. Ziele, Scope und Beteiligte
2. Training und Rollenklärung
3. Prozessdurchläufe durchführen
4. Dokumentation der Prozessdurchläufe
5. Optimierung der Prozesse
6. Umsetzung

Zielgruppen sind Führungskräfte und Unternehmensberater, die Veränderungsprojekte begleiten.

Olavarria/Buschow

Agile Prozessoptimierung

Prozesse schnell, einfach und wirkungsvoll verbessern

2020. Rund 200 Seiten. Gebunden. ca. € 24,90

ISBN 978-3-8006-6331-6

Erscheint im Oktober 2020



9 783800 663316

Vahlen



Praxis
Neuerscheinung



Jossé
Business Continuity Management
Störungen im Unternehmen vorausschauend managen
2020
Rund 250 Seiten. Gebunden. ca. € 59,00
ISBN 978-3-8006-6293-7
Erscheint im September 2020

Aus der Krise lernen.

Wie Unternehmen ihre Verletzbarkeit senken
Was für die Aufrechterhaltung und rasche
Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit des
Unternehmens getan werden kann

Strukturierte Vorbereitung auf Notfälle und
Ansätze zur Umsetzung in der Praxis

ZUM WERK Ob Single-Sourcing, pufferlose Geschäftsprozesse oder Naturkatastrophen sowie politische und ökonomische Turbulenzen in der Unternehmensumwelt – die Verletzbarkeit von Unternehmen, ihrer Geschäftsprozesse sowie Reputation haben rapide zugenommen. Das galt auch schon vor der Corona-Krise; diese hat uns die Schwachstellen und die vorher unvorstellbaren Dominoeffekte mit milliardenschweren Schäden nur besonders drastisch vor Augen geführt.

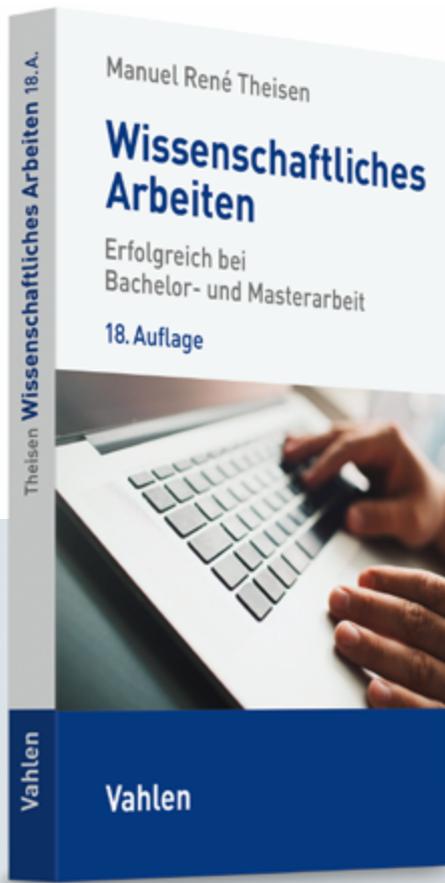
Nach der Krise sollte niemand zur Tagesordnung übergehen: Die nächste Störung, der nächste Ausfall stehen vor der Tür! Die größten Bedrohungen und Schwachstellen von Unternehmen müssen identifiziert, analysiert und wirksam angegangen werden, um existenzielle Schäden zu minimieren und das Überleben zu sichern. Genau das ist die Aufgabe von Business Continuity Management (BCM).

BCM zielt auf die Aufrechterhaltung bzw. rasche Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit von Unternehmen. Diese müssen selbst auf unwahrscheinlich scheinende Fälle von Großstörungen vorbereitet sein, um nicht wertvolle Zeit, Umsätze und Reputation zu verlieren. Im Zeitalter komplexer Strukturen und fragiler Abhängigkeiten ist BCM ein Muss für jedes Unternehmen, um seine kritischen Prozesse, Produkte und Potenziale abzusichern.

AUTOR Prof. Dr. Germann Jossé ist Diplom-Informationswissenschaftler und Diplom-Betriebswirt. Er lehrt Strategisches Controlling an der Hochschule Worms. Er promovierte über Krisenfrüherkennung und befasst sich seit vielen Jahren mit BCM. Er entwickelte Ansätze und Methoden weiter, analysierte viele Störfälle und begleitete zahlreiche BCM-Entwicklungen.

ZIELGRUPPE Fach- und Führungskräfte in Unternehmen aller Branchen, besonders aus den Bereichen Beschaffung, Produktion, IT und Sicherheit sowie Strategisches -, Risiko- und Krisenmanagement; außerdem Bundes-, Landes- und kommunale Organisationen in den Bereichen Zivil- und Katastrophenschutz.

Das Standardwerk zum wissenschaftlichen Arbeiten.



Studium
Bachelor
Neuaufgabe

- Checklisten zu jedem Arbeitsschritt
- Musterkapitel und Formatvorlagen
- Richtig zitieren – mit zahlreichen Beispielen
- Plagiatfrei zum Erfolg

ZUM WERK Auf Schritt und Tritt begleitet und berät dieses Buch Sie beim Verfassen Ihrer Seminar-, Bachelor- und Masterarbeit - mit allem, was Sie dafür brauchen.

AUTOR Prof. Dr. Manuel René Theisen.

ZIELGRUPPE Studierende die eine Bachelor- oder Masterarbeit schreiben.

»Hervorragend, ganz große Klasse. Da steht ganz klar drin, wie man schreibt.«

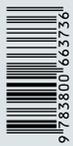
Prof. Dr. Debora Weber-Wulff, Hochschule für Technik und Wirtschaft, Berlin, zur Voraufgabe

»Egal, ob man vor einer Seminar-, Bachelor-, Master- oder Facharbeit steht: Auf den ›Theisen‹ ist Verlass.«

Der Neue Tag, zur 16. Auflage

»Ein Buch, das einen an die Hand nimmt und in den Zoo der Derivate mit inbegriffener ›Tierkunde‹ geht, ohne dass es langweilig wird.«

Ein Bamberger Student



Theisen

Wissenschaftliches Arbeiten

Erfolgreich bei Bachelor- und Masterarbeit

18. Auflage. 2020

Rund 280 Seiten. Kartonierte. ca. € 16,90

ISBN 978-3-8006-6373-6

Erscheint im September 2020

Außerdem lieferbar:

Corsten/Corsten

Schritt für Schritt zur Bachelorarbeit

2017.

130 Seiten. Kartonierte. € 16,90

ISBN 978-3-8006-5355-3

Klein

Wissenschaftliches Arbeiten im dualen Studium

2018.

141 Seiten. Kartonierte. € 19,80

ISBN 978-3-8006-5741-4

Koeder

Studieren lernen

6. Auflage. 2019.

153 Seiten. Kartonierte. € 16,90

ISBN 978-3-8006-5997-5



Studium
Bachelor
Praktiker
Neuaufgabe



Studium
Neuerscheinung



Vahlens Kurzlehrbücher

Gehrke/Renz

Die Handels- und Steuerbilanz

Bilanzierung, Bewertung und Gewinnermittlung

5. Auflage, 2020

Rund 300 Seiten. Kartoniert. ca. € 29,80

ISBN 978-3-8006-6277-7

Erscheint im Oktober 2020



Vahlens Kurzlehrbücher

Kahle/Kopp

Grundzüge der Handels- und Steuerbilanz

2020

Rund 250 Seiten. Kartoniert. ca. € 19,80

ISBN 978-3-8006-6348-4

Erscheint im Oktober 2020

Enthält die wichtigsten Aspekte sowohl der Handels- als auch der Steuerbilanz

Kompakte Einführung in das Fachgebiet

ZUM WERK Das Lehrbuch bietet in kompakter Form einen dennoch umfassenden Überblick über alle wichtigen handels- und steuerrechtlichen Bilanzierungsfragen des Einzelabschlusses:

- Ziele des handelsrechtlichen Jahresabschlusses
- Bilanzbewertungsnormen
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Gewinnbegriff und Gewinnermittlungsverfahren
- Ansatzvorschriften der steuerlichen Gewinnermittlung

ZUR NEUAUFLAGE Insbesondere im steuerlichen Teil wurden neue Rechtsprechung und Verwaltungsanweisungen eingearbeitet. Übungsaufgaben auf Klausurniveau mit Lösungen runden das Werk didaktisch ab.

AUTOREN StB Prof. Dr. Matthias Gehrke ist Professor für Rechnungswesen und Steuerrecht an der Technischen Hochschule Aschaffenburg.

Prof. Dr. Anette Renz ist Professorin für Internes und Externes Rechnungswesen an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Villingen-Schwenningen.

ZIELGRUPPE Studierende der Betriebswirtschaftslehre im Bachelor für die Veranstaltung Bilanzierung sowie für die Vertiefungsfächer Rechnungswesen und Unternehmenssteuern an Universitäten, Fachhochschulen und Berufsakademien; außerdem für Bilanzbuchhalter in Ausbildung.

Grundlegendes Lehrbuch zur Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre

Steuerliche Konsequenzen unternehmerischer Entscheidungen einschätzen können.

ZUM WERK Grundlagen-Lehrbuch zur Handels- und Steuerbilanz; das Buch baut auf den Grundlagen des handelsrechtlichen Jahresabschlusses auf, um über das Maßgeblichkeitsprinzip die Grundzüge der Steuerbilanz zu erläutern. Dabei wird auch die Bedeutung der Steuerbilanz für die Ertragsbesteuerung der Einzelunternehmen, Personen- und Kapitalgesellschaften herausgearbeitet.

Darstellung und Verbindung von Handels- und Steuerbilanz durch Vermittlung der systematischen Grundsätze und der rechtlichen Grundlagen bei gleichzeitiger Vertiefung der Theorie anhand zahlreicher praktischer Beispiele und Übungsaufgaben, die zum besseren Verständnis der Thematik beitragen sollen und so den praxisrelevanten Anwendungsfallbezug herstellen.

AUTOREN Prof. Dr. Holger Kahle, Lehrstuhl für betriebswirtschaftliche Steuerlehre und Prüfungswesen an der Universität Hohenheim.

Nicolas Kopp, Universität Hohenheim.

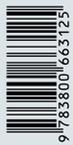
ZIELGRUPPE Studierende in Masterstudiengängen im Bereich Buchführung, Bilanzierung und Steuern.



Studium
Bachelor
Praktiker
Neuaufgabe



Studium
Bachelor
Praktiker
Neuaufgabe



Schneeloch/Meyering/Patek
Betriebswirtschaftliche Steuerlehre
Band 5: Investitions-, Finanzierungs- und Standortwahlentscheidungen
4. Auflage. 2020
Rund 250 Seiten. Kartoniert. ca. € 24,90
ISBN 978-3-8006-6312-5
Erscheint im September 2020



Schneeloch/Meyering/Patek
Betriebswirtschaftliche Steuerlehre
Band 6: Rechtsformwahl, Rechtsformwechsel, qualifizierte Beteiligungen
4. Auflage. 2020
Rund 250 Seiten. Kartoniert. ca. € 24,90
ISBN 978-3-8006-6315-6
Erscheint im September 2020

Steuerrecht für BWLer zur Steuerplanung und Steuerbilanzpolitik auf dem neuesten Stand

ZUM WERK Band 5 beschäftigt sich mit der Einbeziehung von Steuern in Investitions- und Finanzierungsentscheidungen. Dass neben Investition und Finanzierung nicht auch die anderen betrieblichen Funktionen Beschaffung, Produktion und Absatz behandelt werden, hat zwei Gründe:

Erstens ist die Bedeutung der Besteuerung für Investitions- und Finanzierungsentscheidungen erheblich größer als für Entscheidungen im Beschaffungs-, Produktions- und Absatzbereich. Zweitens sind Probleme der Einbeziehung von Steuern in unternehmerische Entscheidungen gleichstrukturiert, und zwar unabhängig davon, ob es sich um Investitions- und Finanzierungsentscheidungen oder aber um andere Entscheidungen handelt.

Viele Praxisbeispiele, Übungsaufgaben und anschauliche Abbildungen ergänzen die verbalen Ausführungen und erleichtern deren Verständnis.

AUTOREN StB Univ.-Prof. Dr. Dieter Schneeloch, FernUniversität in Hagen; Univ.-Prof. Dr. Stephan Meyering, FernUniversität in Hagen; StB Prof. Dr. habil. Guido Patek, Hochschule Osnabrück.

ZIELGRUPPE Studierende der Betriebswirtschaftslehre, der Steuerrechtswissenschaft und der Finanzwissenschaft an Universitäten und Hochschulen, Angehörige steuerberatender Berufe, Unternehmensberater und Juristen.

Mit vielen Praxisbeispielen, Wiederholungsfragen, Übungsaufgaben und anschaulichen Abbildungen

ZUM WERK Die Neuaufgabe des Bandes 6 fokussiert und vertieft die Inhalte:

- Rechtsformwahl
- Rechtsformwechsel
- Sonderformen (GmbH & Co. KG, Betriebsaufspaltung)
- Qualifizierte Beteiligungen/Unternehmenszusammenschlüsse

Zu diesen Inhalten werden die normativen Grundlagen jeweils kurz und prägnant erläutert. Im Mittelpunkt stehen dann steuerplanerische Überlegungen. Die Ausführungen stützen sich auf Belastungsformeln, die an anderer Stelle dieses Gesamtwerks erarbeitet wurden (Band 4). Dabei ist die Kenntnis der methodischen Grundlagen zu diesen Formeln hilfreich, aber nicht zwingend notwendig.

Für viele konstitutive Unternehmensentscheidungen sind bereits konkrete Entscheidungsunterstützungen enthalten. Darüber hinaus verstehen sich die Ausführungen aber auch als Anschauungsmaterial für die Erarbeitung eigener Beurteilungen von anders gelagerten Entscheidungssituationen.

Viele Praxisbeispiele, Übungsaufgaben und anschauliche Abbildungen erleichtern das Verständnis.

AUTOREN siehe Werk links.

ZIELGRUPPE siehe Werk links.



Studium
Praktiker
Neuaufgabe



Studium
Praktiker
Neuerscheinung



Petersen/Bansbach/ Dornbach
IFRS Praxishandbuch
Ein Leitfaden für die Rechnungslegung mit Fallbeispielen
14. Auflage, 2021
Rund 700 Seiten. Gebunden. ca. € 119,-
ISBN 978-3-8006-6295-1
Erscheint im Dezember 2020



Beck Lex
Stoke-Borchert
Fachwörterbuch Rechnungslegung nach IAS/IFRS und HGB
Englisch-Deutsch/Deutsch-Englisch
2020. Rund 500 Seiten. Gebunden. ca. € 120,-
ISBN 978-3-406-72852-5
Erscheint im Oktober 2020

Mit vielen Fallbeispielen und Grafiken
Inklusive IFRS für kleine Unternehmen
Die aktuellen Anhang-Checklisten auch zum Download

ZUM WERK Dieses Buch bringt dem fachkundigen Leser die komplexe Materie der Internationalen Rechnungslegung praxisnah und leicht verständlich näher. Aufgrund seiner Praxisorientierung ist es eine wertvolle Hilfe bei der täglichen Arbeit mit IFRS.

Zugleich lässt sich dieses Handbuch auch als Konzernbilanzierungsrichtlinie einsetzen, da es an die unternehmensspezifischen Anforderungen angepasst werden kann.

ZUR NEUAUFLAGE Anpassung an den Rechtsstand und erste Erfahrungen mit dem neuen Leasingstandard IFRS 16 (seit 2019 verpflichtend anzuwenden).

HERAUSGEBER Karl Petersen, Wirtschaftsprüfer/Steuerberater, München, Florian Bansbach, Dipl.-Betriebswirt (FH), Stuttgart und Dr. Eike Dornbach, Wirtschaftsprüfer/Steuerberater/Rechtsanwalt, Koblenz. In Kooperation mit KLS Accounting & Valuation GmbH.

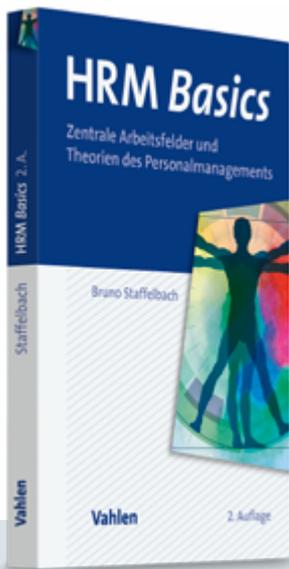
ZIELGRUPPE Praktiker in Unternehmen, die entweder die internationale Rechnungslegungsvorschriften bereits anwenden oder auf die IFRS umstellen wollen: vom Bilanzbuchhalter bis zur Geschäftsleitung.

Sammlung von Fachbegriffen aus der Rechnungslegung nach IAS/IFRS und HGB in Deutsch und Englisch

ZUM WERK Unternehmen - ob für den internationalen Konzernabschluss nach IAS/IFRS oder den Einzelabschluss nach HGB - finden wertvolle Hilfestellung für die korrekte Erstellung bzw. Fachübersetzung der geforderten internationalen Rechnungslegungs-Abschlüsse. Dem Wörterbuch liegt ein erstklassiges Verständnis für beide Rechnungslegungssysteme, ihrer spezifischen Begriffe und Abgrenzungen zugrunde. Infokästchen zu ausgewählten Fachtermini sowie Hinweise zur begrifflichen Äquivalenz und zu Benennungsänderungen runden das Werk ab.

AUTORIN Bettina Stoke-Borchert ist Diplom-Übersetzerin und Bankkauffrau. Sie betreut namhafte nationale und internationale Unternehmen als Fachübersetzerin.

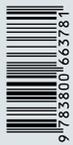
ZIELGRUPPE Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Finanzübersetzer, Kammern, Behörden, Großunternehmen, mittlere und kleine Unternehmen.



**Bachelor
Praktiker
Neuaufgabe**



**Studium
Bachelor
Praktiker
Neuaufgabe**



Staffelbach

HRM Basics

Zentrale Arbeitsfelder und Theorien des Personalmanagements

2. Auflage, 2020

Rund 120 Seiten. Broschur. ca. € 16,90

ISBN 978-3-8006-6378-1

Erscheint im Juli 2020



Birk/Löffler/Boos

Marketing- und Vertriebsrecht

2. Auflage, 2020

Rund 320 Seiten. Kartoniert. ca. € 39,80

ISBN 978-3-8006-6279-1

Erscheint im Oktober 2020

Überblick über die zentralen Arbeitsfelder und Theorien des Personalmanagements

Motivierender Einstieg auch für Quereinsteiger

ZUM WERK Dieser kompakte Band führt in die zentralen Aufgabenfelder und Theorien des Human Resource Management ein. Auch Praktiker haben ihre Theorien oder ihre Vorstellungen davon, wie ihre Welt »funktioniert«.

Neben den grundlegenden theoretischen Ansätzen des Personalmanagements behandelt »HRM Basics« die Schwerpunktthemen Motivation und Arbeitszufriedenheit, Arbeitsgestaltung und -bewertung sowie Anreize und Lohnsysteme. Als Brücke zwischen Theorie und Praxis richtet sich dieses Buch an verschiedene Gruppen: an Studierende von Universitäten und Fachhochschulen, an Entscheidungsträger in Wirtschaft und Verwaltung und an alle, die sich mit grundlegenden Inhalten, Sichtweisen und Praktiken des HRM vertraut machen wollen. Personalmanagement ist eine Führungsaufgabe – und zu wichtig, um sie der Personalabteilung alleine zu überlassen.

ZUR NEUAUFLAGE Ein neues Kapitel zum Leadership.

AUTOR Prof. Dr. Bruno Staffelbach ist ordentlicher Professor für Betriebswirtschaftslehre, Direktor vom Center für Human Resource Management (CEHRM) und Rektor der Universität Luzern. 1992 bis 2016 war er Inhaber des Lehrstuhls für Human Resource Management der Universität Zürich.

ZIELGRUPPE Studierende im Grundkurs »Personalmanagement« im Bachelor, Nebenfachstudierende und Quereinsteiger in der Praxis.

Rechtsfragen des Marketings und Vertriebs verständlich und mit zahlreichen Beispielen

Struktur und Inhalt an betriebswirtschaftlicher Unternehmenspraxis orientiert

Konkrete Lösungen für häufige Fallstricke und Rechtsrisiken in Handel und Industrie

ZUM WERK Dieses Buch stellt die Rechtsfragen des Marketings und Vertriebs so eng wie möglich an der betriebswirtschaftlichen Systematik dar und bietet umsetzbare Lösungen.

Produktpolitik / Gewerblicher Rechtsschutz

- Patent- und Gebrauchsmusterrecht
- Designrecht und Markenrecht

Kommunikationspolitik

- Recht des unlauteren Wettbewerbs / Lauterkeitsregeln
- Internationales Wettbewerbsrecht

Preispolitik / Recht des unlauteren Wettbewerbs / Kartellrecht

- Koordination der Preisgestaltung
- Grenzen autonomer Preisgestaltung und Preisdurchsetzung

Vertriebspolitik

- Vertrieb über externe Vertriebsorgane
- Direktvertrieb
- Unzulässige Vertriebspraktiken
- Internationales Vertriebsrecht

AUTOREN Prof. Dr. Axel Birk, Prof. Dr. Sabine Boos und Prof. Dr. Joachim Löffler, Hochschule Heilbronn.

ZIELGRUPPE Studierende und Praktiker in Marketing und Vertrieb.



Studium
Praktiker
Neuaufgabe



Francke/Rehkugler/Raffelhüschen/Wölfle
Immobilienmärkte und Immobilienbewertung
3. Auflage, 2020
Rund 600 Seiten. Gebunden. ca. € 49,80
ISBN 978-3-8006-6291-3
Erscheint im Oktober 2020



Studium
Praktiker
Neuerscheinung



Purvis
Fachwörterbuch Versicherungswirtschaft und Recht
Dictionary of Insurance and Insurance Law
Englisch – Deutsch
Deutsch – Englisch
2020
Rund 650 Seiten. Gebunden. ca. € 128,-
ISBN 978-3-406-72353-7
Erscheint im September 2020

Zentrale Inhalte der immobilienwirtschaftlichen Ausbildung

Von Dozenten an der Deutschen Immobilien Akademie und dem Center for Real Estate Studies

ZUM WERK Das Lehrbuch umfasst 15 Beiträge von Fachautoren, die didaktisch miteinander verknüpft sind. Die meisten Autoren sind Dozenten an der Deutschen Immobilien Akademie (DIA) und am Center for Real Estate Studies (CRES) der Steinbeis Hochschule.

Das Werk enthält Beiträge zur Entwicklung und Analyse von Immobilienprodukten und Immobilienmärkten sowie zur Bewertung von Immobilien und Immobiliengesellschaften.

Die Beiträge stellen zentrale Stoffinhalte der immobilienwirtschaftlichen Ausbildung dar und reichen von der Analyse der dominanten Einflussfaktoren der Entwicklung von Immobilienmärkten, der Wirksamkeit von Mietpreisbegrenzungen, der soziodemografischen Entwicklung und ihrer Wirkung auf die Immobilienmärkte, des Entstehens von Immobilienpreislagen und der Tauglichkeit von Immobilien als Altersvorsorge bis zur Diskussion um das angemessene Bewertungsverfahren für Immobilien und Immobiliengesellschaften.

HERAUSGEBER Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Hermann Francke (DIA), Prof. Dr. Heinz Rehkugler (DIA und CRES), Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen (DIA) und Prof. Dr. Marco Wölfle (CRES)

ZIELGRUPPE Das Werk richtet sich an Studierende immobilienwirtschaftlicher Studiengänge sowie an Praktiker und Sachverständige.

Kompakte Darstellung der wichtigsten Begriffe im Versicherungswesen Englisch – Deutsch und Deutsch – Englisch

ZUM WERK Das Fachwörterbuch bietet in beiden Sprachrichtungen (Englisch – Deutsch und Deutsch – Englisch) eine kompakte Übersetzung der wichtigsten Begriffe im Versicherungswesen.

Es ist ein Wörterbuch aus der Praxis für die Praxis mit zahlreichen Beispielsätzen.

Mit über ca. 20.000 enthaltenen Begriffen ist es ein wichtiger Begleiter in den Tätigkeitsbereichen Schaden- und Personenversicherungen, Haftpflicht-, Kraftfahrzeug-, Lebens-, Feuer- und Transportversicherung.

ZUM AUTOR Keith Purvis ist ausgewiesener Experte für Versicherungswesen. Nach einem Studium in Cambridge unterrichtet er seit mittlerweile mehr als 30 Jahren internationale Teilnehmer bei diversen Versicherungsunternehmen im Versicherungswesen. Darüber hinaus ist Keith Purvis Autor diverser Fachbücher zum Thema Insurance English.

ZIELGRUPPE Mitarbeiter von Versicherern, für Versicherungsnehmer und Versicherungsvermittler sowie für Übersetzer und Dolmetscher im Bereich Versicherungswesen.



Studium
Bachelor
Praktiker
Neuaufgabe



Studium
Bachelor
Neuaufgabe



Aktuelle Wirtschaftsgesetze 2021

13. Auflage. 2021

Rund 1790 Seiten. Kartoniert. ca. € 9,80

ISBN 978-3-8006-6319-4

Erscheint im November 2020



Fühlich/Werdan

Wirtschaftsprivatrecht in Fällen und Fragen

8. Auflage. 2020

290 Seiten. Kartoniert.. € 24,90

ISBN 978-3-8006-6179-4

Bereits erschienen

Alle im Wirtschaftsleben relevanten Gesetze in einem Band zum unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis

Mit ausführlichem Sachregister und dem praktischen Daumenregister für den schnellen Zugriff auf einzelne Gesetze

ZUM WERK Die Textausgabe enthält in einem Band alle im Wirtschaftsleben relevanten Rechtsvorschriften. Die Auswahl der Gesetze wurde von den Top-Autoren des Vahlen Verlags getroffen:

- Allgemeines Zivilrecht
- Handelsrecht
- Wettbewerbsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Insolvenzrecht

ZUR NEUAUFLAGE Die Neuaufgabe berücksichtigt alle seit der Voraufgabe ergangenen Gesetzesänderungen.

ZIELGRUPPE Studierende der Wirtschaftswissenschaften, Jura im Nebenfach.

Das Übungsbuch zum »Fühlich«

Praxisrelevante, zum Teil neue Fälle mit Lösungen

Perfekt vorbereitet für die Prüfung

ZUM WERK Auch die 8. Auflage des Übungsbuches ist als Grundkurs konzipiert und führt mittels kleiner Fälle und Fragen in die Praxis des Bürgerlichen Rechts, des Handels- und Gesellschaftsrechts ein.

Das Wirtschaftsprivatrecht wird anschaulich erklärt mit Hilfe von Schaubildern, Multiple-Choice-Fragen, Übungen mit Lösungen und realistischen Fällen.

Damit dient dieses Übungsbuch über die Einführung hinaus als Verständnis- und Lernkontrolle, indem es dem Leser ermöglicht, eigene Schwachstellen zu erkennen und durch gezieltes Lernen zu beheben.

ZUR NEUAUFLAGE Die Neuaufgabe bringt das Übungsbuch auf den aktuellen Rechtsstand.

ZU DEN AUTOREN Prof. Dr. Ernst Fühlich lehrte Bürgerliches Recht, insbesondere Wirtschaftsprivatrecht an der Hochschule Kempten. Prof. Dr. Ingrid Werdan lehrt als Juristin und Diplomkauffrau/StB an der Hochschule Kempten Bürgerliches Recht, Handels- und Gesellschaftsrecht sowie betriebliches Steuerrecht.

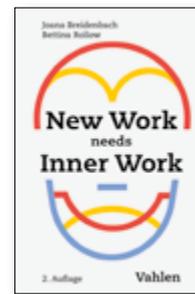
ZIELGRUPPE Studierende in wirtschaftswissenschaftlichen, wirtschaftsjuristischen und rechtswissenschaftlichen Studiengängen an Universitäten und Hochschulen, aber auch Praktiker.



Appelo
Managing for Happiness
 2018
 292 Seiten. Kartoniert. € 39,80
 ISBN 978-3-8006-5418-5



Blair
Serious Work
 2019
 256 Seiten. Kartoniert. € 29,80
 ISBN 978-3-8006-5957-9



Breidenbach/Rollow
New Work needs Inner Work
 2. Auflage. 2019
 152 Seiten. Kartoniert. € 19,80
 ISBN 978-3-8006-6137-4



Bungay Stanier
The Coaching Habit
 2018
 211 Seiten. Kartoniert. € 19,80
 ISBN 978-3-8006-5823-7



Doerr
OKR
 2018
 254 Seiten. Kartoniert. € 24,90
 ISBN 978-3-8006-5773-5



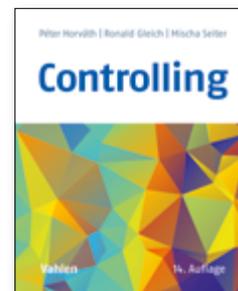
Edmondson
Die angstfreie Organisation
 2020
 196 Seiten. Kartoniert. € 34,90
 ISBN 978-3-8006-6067-4



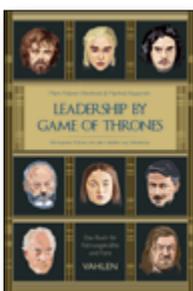
Friedl/Hofmann/Pedell
Kostenrechnung
 3. Auflage. 2017
 604 Seiten. Gebunden. € 39,80
 ISBN 978-3-8006-5372-0



Hichert/Faisst
Gefüllt, Gerahmt, Schraffiert
 2019
 232 Seiten. Gebunden. € 49,80
 ISBN 978-3-8006-5982-1



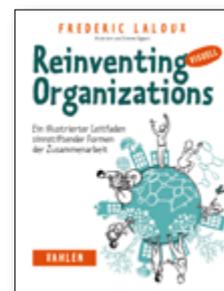
Horváth/Gleich/Seiter
Controlling
 14. Auflage. 2020
 573 Seiten. Gebunden. € 69,-
 ISBN 978-3-8006-5869-5



Hübner-Weinhold/Klapproth
Leadership by Game of Thrones
 2019
 356 Seiten. In Leinen. € 26,90
 ISBN 978-3-8006-6061-2



Laloux
Reinventing Organizations
 2015
 356 Seiten. Gebunden. € 39,80
 ISBN 978-3-8006-4913-6



Laloux
Reinventing Organizations visuell
 2017
 172 Seiten. Kartoniert. € 24,90
 ISBN 978-3-8006-5285-3



Lewrick/Link/Leiffer
Das Design Thinking Playbook
 2. Auflage. 2018
 344 Seiten. Kartoniert. € 29,80
 ISBN 978-3-8006-5637-0



Lewrick/Link/Leiffer
Das Design-Thinking Toolbook
 2020
 305 Seiten. Klappenbroschur. € 24,90
 ISBN 978-3-8006-5751-3



Lewrick/Thommen
Das Design Your Future Playbook
 2019
 253 Seiten. Kartoniert. € 19,80
 ISBN 978-3-8006-5977-7



Minvielle
Durchstarten
 2019
 177 Seiten. Kartoniert. € 26,90
 ISBN 978-3-8006-5757-5



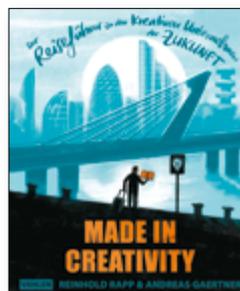
Oestereich/Schröder
Agile Organisationsentwicklung
 2019
 264 Seiten. Gebunden. € 35,-
 ISBN 978-3-8006-6076-6



Oestereich/Schröder
Das kollegial geführte Unternehmen
 2016
 320 Seiten. Kartoniert. € 34,90
 ISBN 978-3-8006-5229-7



Permantier
Haltung entscheidet
 2019
 373 Seiten. Gebunden. € 34,90
 ISBN 978-3-8006-6063-6



Rapp/Gaertner
Made in Creativity
 2019
 239 Seiten. Kartoniert. € 29,80
 ISBN 978-3-8006-5954-8



Robertson
Holacracy
 2016
 205 Seiten. Gebunden. € 24,90
 ISBN 978-3-8006-5087-3



Scholz
Grundzüge des Personalmanagement
 3. Auflage. 2018
 503 Seiten. Gebunden. € 39,80
 ISBN 978-3-8006-5769-8



van Aerssen/Buchholz
Das große Handbuch Innovation
 2018
 897 Seiten. Gebunden. € 99,-
 ISBN 978-3-8006-5683-7



Young
Ogilvy über Werbung im digitalen Zeitalter
 2019
 288 Seiten. Gebunden. € 39,80
 ISBN 978-3-8006-5771-1

› Remissionsrichtlinien

Neuauflagen, Neuerscheinungen

Titel ohne Remissionstermin werden i.d.R. bis 3 Monate nach Erscheinen der Neuauflage zu Bezugskonditionen gutgeschrieben (bis zu 5 Expl. je Titel ohne vorherige Anfrage/Portokosten trägt der Buchhändler).

Unsere Quartalsremissionsliste steht auf unserer Buchhandelsseite (<http://buchhandel.vahlen.de>) zur Verfügung.

Remittierte Exemplare außerhalb dieser Zeiträume werden an Sie zurückgeschickt. Bei Titeln unter € 15,- bitten wir von Einzelremissionen abzusehen.

Loseblatt-Ergänzungslieferungen

Eine Rücknahme von **Grundwerken** kann grundsätzlich nur erfolgen, wenn nicht mehr als 2 ELs fehlen.

Aktuelle ELs: Ergänzungslieferungen werden bis 6 Wochen nach dem Erscheinungstermin gutgeschrieben. Unsere generelle Rücksendezusage gilt für 10 % der gelieferten Stückzahl bzw. bis zu 5 Exemplaren, wenn die Liefermenge unter 50 Exemplaren liegt.

Alt-ELs: Können nicht gutgeschrieben werden und gehen an Sie zurück.

Allgemeines

Eine Gutschrift zu Originalkonditionen erfolgt nur, wenn sich die Titel in **einwandfreiem Erhaltungszustand** befinden. In Ausnahmefällen erteilte Remissionsgenehmigungen müssen der Sendung beiliegen. Bitte senden Sie uns keine **Altauflagen**, deren Remissionstermin abgelaufen ist, und keine **Mängelexemplare**. Wir können dafür keine Gutschrift erteilen, die Bücher gehen wieder an Sie zurück.

› Kundenservice

Parkmodelle

Unser Auslieferungs- und Fakturiersystem bietet die Möglichkeit, Sendungen nach verschiedenen Kriterien zu bündeln bzw. zu parken. Folgende Möglichkeiten können wir einrichten:

Parken nach Liefertermin

Auslieferung ein- oder mehrmals wöchentlich (z.B. Montag oder Montag und Mittwoch) bzw. Auslieferung ein- oder mehrmals monatlich (z.B. immer am 15. oder 15. und 25. des Folgemonats).

Liefertermine können dabei nach Tagespost und Erstversand getrennt vorgegeben werden (z.B. eilige Kundenbestellungen Liefertermin täglich, Erstversand nur wöchentlich).

Parken nach Mindestliefergewicht

Z.B. ab 5 kg, wobei eine Höchstverweildauer angegeben werden muss, z.B. 10 Tage und Angabe, ob alle Erstversandtitel sofort ausgeliefert werden sollen.

Parken nach Mindestbestellwert

Z.B. ab € 250,- ebenfalls mit Angabe einer Höchstverweildauer und ob der Erstversand sofort ausgeliefert werden soll. Das Parkmodell wird nach den Wünschen des Kunden fest in den Kundenstamm gespeichert. Falls Lieferungen eilig sind, muss dies auf der Bestellung vermerkt werden. Das Parkmodell kann je Auftrag übersteuert werden.

24 Stunden Lieferzeit für Ihre eiligen Bestellungen

Um Sie bei Ihren besonders eiligen Bestellungen zu unterstützen, bieten wir Ihnen unsere Schnellschiene.

Eilige Bestellungen, die uns bis 11.30 Uhr erreichen, werden noch am selben Tag fakturiert, mit Vorrang im Lager kommissioniert und noch am gleichen Tag der Post übergeben. Die Post garantiert uns, dass diese Sendungen Ihnen am nächsten Arbeitstag zugestellt werden. Dazu ist es notwendig, dass Sie solche Bestellungen unserem KundenServiceCenter telefonisch übergeben und die Eilbedürftigkeit zum Ausdruck bringen. Eine Lieferung erfolgt in diesen Eilfällen über die Post.

› Lieferungs- und Zahlungsbedingungen der Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen GmbH Für Wiederverkäufer (Buchhändler)

§ 1 Geltungsbereich, Form

(1) Bestellungen durch den Buchhandel unterliegen den nachfolgenden Liefer- und Zahlungsbedingungen.

(2) Unsere Liefer- und Zahlungsbedingungen gelten ausschließlich. Abweichende, entgegenstehende oder ergänzende Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) des Käufers werden nur dann und insoweit Vertragsbestandteil, als wir ihrer Geltung ausdrücklich zugestimmt haben. Dieses Zustimmungserfordernis gilt in jedem Fall, beispielsweise auch dann, wenn wir in Kenntnis der AGB des Käufers die Lieferung an ihn vorbehalten ausführen.

(3) Rechtserhebliche Erklärungen und Anzeigen des Käufers in Bezug auf den Vertrag (z.B. Fristsetzung, Mängelanzeige, Rücktritt oder Minderung) sind schriftlich, d.h. in Schrift- oder Textform (z.B. Brief, E-Mail, Telefax), abzugeben. Gesetzliche Formvorschriften und weitere Nachweise, insbesondere bei Zweifeln über die Legitimation des Erklärenden, bleiben unberührt.

§ 2 Vertragsschluss

(1) Unsere Angebote sind freibleibend und unverbindlich. Dies gilt auch, wenn wir dem Käufer Kataloge, sonstige Produktbeschreibungen oder Unterlagen – auch in elektronischer Form – überlassen haben, an denen wir uns Eigentums- und Urheberrechte vorbehalten.

(2) Die Bestellung der Ware durch den Käufer gilt als verbindliches Vertragsangebot. Der Verlag geht davon aus, dass Bestellungen des Buchhandels in der Regel elektronisch (DFÜ) getätigt werden.

(3) Die Annahme kann entweder schriftlich (z.B. durch Auftragsbestätigung) oder durch Auslieferung der Ware an den Käufer erklärt werden.

§ 3 Nichtverfügbarkeit der Leistung und Lieferverzug

(1) Sofern wir eine Lieferung aus Gründen, die wir nicht zu vertreten haben, nicht ausführen können (Nichtverfügbarkeit der Leistung), werden wir den Käufer hierüber unverzüglich informieren. Wir sind in diesem Fall berechtigt, ganz oder teilweise vom Vertrag zurückzutreten; eine bereits erbrachte Gegenleistung des Käufers werden wir unverzüglich erstatten.

(2) Der Eintritt unseres Lieferverzugs bestimmt sich nach den gesetzlichen Vorschriften. In jedem Fall ist aber eine Mahnung durch den Käufer erforderlich.

(3) Die Rechte des Käufers gem. § 8 dieser Liefer- und Zahlungsbedingungen und unsere gesetzlichen Rechte, insbesondere bei einem Ausschluss der Leistungspflicht (z.B. aufgrund Unmöglichkeit oder Unzumutbarkeit der Leistung und/oder Nacherfüllung), bleiben unberührt.

§ 4 Lieferung, Gefahrübergang, Annahmeverzug

(1) Die Lieferung erfolgt ab Lager, wo auch der Erfüllungsort für die Lieferung und eine etwaige Nacherfüllung ist. Auf Verlangen und Kosten des Käufers wird die Ware an einen anderen Bestimmungsort versandt (Versendungskauf). Soweit nicht etwas anderes vereinbart ist, sind wir berechtigt, die Art der Versendung (insbesondere Transportunternehmen, Versandweg, Verpackung) selbst zu bestimmen.

(2) Die Gefahr des zufälligen Untergangs und der zufälligen Verschlechterung der Ware geht spätestens mit der Übergabe auf den Käufer über. Der Übergabe steht es gleich, wenn der Käufer im Verzug der Annahme ist. Beim Versendungskauf geht die Gefahr des zufälligen Untergangs und der zufälligen Verschlechterung der Ware sowie die Verzögerungsgefahr bereits mit Auslieferung der Ware an den Spediteur, den Frachtführer oder der sonst zur Ausführung der Versendung bestimmten Person oder Anstalt über.

(3) Kommt der Käufer in Annahmeverzug, unterlässt er eine Mitwirkungshandlung oder verzögert sich unsere Lieferung aus anderen, vom Käufer zu vertretenden Gründen, so sind wir berechtigt, Ersatz des hieraus entstehenden Schadens einschließlich Mehraufwendungen (z.B. Lagerkosten) zu verlangen.

§ 5 Preise und Zahlungsbedingungen

(1) Sofern im Einzelfall nichts anderes vereinbart ist, gelten unsere jeweils zum Zeitpunkt der Auslieferung aktuellen Preise und Basiskonditionen. Die in unseren Preislisten und Vorschauen angegebenen Euro-Preise gelten für Deutschland.

(2) Beim Versendungskauf (§ 4 Abs. 1) trägt der Käufer die Transportkosten ab Lager und die Kosten einer ggf. vom Käufer gewünschten Transportversicherung. Etwaige Zölle, Gebühren, Steuern und sonstige öffentliche Abgaben trägt der Käufer. Für Zeitschriften, die auf Wunsch direkt an Kunden des Käufers versandt werden, stellen wir eine Direktbeordnungsgebühr gemäß aktueller Preisliste in Rechnung.

(3) Sofern im Einzelfall nichts anderes vereinbart ist, ist der Kaufpreis mit Rechnungsstellung und Lieferung der Ware fällig. Wir sind jedoch, auch im Rahmen einer laufenden Geschäftsbeziehung, jederzeit berechtigt, eine Lieferung ganz oder teilweise nur gegen Vorkasse durchzuführen. Einen entsprechenden Vorbehalt erklären wir spätestens mit der Auftragsbestätigung.

(4) Mit Ablauf vorstehender Zahlungsfrist kommt der Käufer in Verzug.

(5) Dem Käufer stehen Aufrechnungs- oder Zurückbehaltungsrechte nur insoweit zu, als sein Anspruch rechtskräftig festgestellt oder unbestritten ist. Bei Mängeln der Lieferung bleiben die Gegenrechte des Käufers insbesondere gem. § 8 Abs. 4 S. 2 dieser Liefer- und Zahlungsbedingungen unberührt.

(6) Wird nach Abschluss des Vertrags erkennbar (z.B. durch Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens), dass unser Anspruch auf den Kaufpreis durch mangelnde Leistungsfähigkeit des Käufers gefährdet wird, so sind wir nach den gesetzlichen Vorschriften zur Leistungsverweigerung und – gegebenenfalls nach Fristsetzung – zum Rücktritt vom Vertrag berechtigt (§ 321 BGB).

§ 6 Preisbindung

(1) Verlagszeugnisse unterliegen in der Regel der Preisbindung. Der Käufer verpflichtet sich zur Einhaltung der vom Verlag festgesetzten Preise.

(2) Bei Büchern sind jeweils mit Erscheinen der Neuauflage die entsprechenden Voraufgaben ausdrücklich aus der Buchpreisbindung herausgenommen, sofern die Neuauflage eine neue ISBN erhält.

§ 7 Eigentumsvorbehalt

(1) Bis zur vollständigen Bezahlung aller unserer gegenwärtigen und künftigen Forderungen aus dem Kaufvertrag und einer laufenden Geschäftsbeziehung (gesicherte Forderungen) behalten wir uns das Eigentum an den verkauften Waren vor.

(2) Die unter Eigentumsvorbehalt stehenden Waren dürfen vor vollständiger Bezahlung der gesicherten Forderungen weder an Dritte verpfändet, noch zur Sicherheit übereignet werden. Der Käufer hat uns unverzüglich schriftlich zu benachrichtigen, wenn ein Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt oder soweit Zugriffe Dritter (z.B. Pfändungen) auf die uns gehörenden Waren erfolgen.

(3) Der Käufer ist befugt, die unter Eigentumsvorbehalt stehenden Waren im ordnungsgemäßen Geschäftsgang weiter zu veräußern.

(a) Die aus dem Weiterverkauf der Ware entstehenden Forderungen gegen Dritte tritt der Käufer schon jetzt insgesamt zur Sicherheit an uns ab. Wir nehmen die Abtretung an. Die in Abs. 2 genannten Pflichten des Käufers gelten auch in Ansehung der abgetretenen Forderungen.

(b) Zur Einziehung der Forderung im eigenen Namen bleibt der Käufer neben uns ermächtigt. Wir verpflichten uns, die Forderung nicht einzuziehen, solange der Käufer seinen Zahlungsverpflichtungen uns gegenüber nachkommt, kein Mangel seiner Leistungsfähigkeit vorliegt und wir den Eigentumsvorbehalt nicht durch Rücktritt vom Vertrag geltend machen. Ist dies aber der Fall, so können wir verlangen, dass der Käufer uns die abgetretenen Forderungen und deren Schuldner bekannt gibt, alle zum Einzug erforderlichen Angaben macht, die dazugehörigen Unterlagen aushändigt und den Schuldner (Dritten) die Abtretung mitteilt. Außerdem sind wir in diesem Fall berechtigt, die Befugnis des Käufers zur weiteren Veräußerung der unter Eigentumsvorbehalt stehenden Waren sowie zur Einziehung der Forderungen im eigenen Namen zu widerrufen.

(c) Übersteigt der realisierbare Wert der Sicherheiten unsere Forderungen um mehr als 20 %, werden wir auf Verlangen des Käufers Sicherheiten nach unserer Wahl freigeben.

§ 8 Mängelansprüche des Käufers

(1) Für die Rechte des Käufers bei Sach- und Rechtsmängeln gelten die gesetzlichen Vorschriften, soweit nachfolgend nichts anderes bestimmt ist.

(2) Die Mängelansprüche des Käufers setzen voraus, dass er seinen gesetzlichen Untersuchungs- und Rügepflichten (§§ 377, 381 HGB) nachgekommen ist. Zeigt sich bei der Lieferung, der Untersuchung oder zu irgendeinem späteren Zeitpunkt

ein Mangel, so ist uns hiervon unverzüglich schriftlich Anzeige zu machen. In jedem Fall sind offensichtliche Mängel innerhalb von 5 Arbeitstagen ab Lieferung und bei der Untersuchung nicht erkennbare Mängel innerhalb der gleichen Frist ab Entdeckung schriftlich anzuzeigen. Versäumt der Käufer die ordnungsgemäße Untersuchung und/oder Mängelanzeige, ist unsere Haftung für den nicht bzw. nicht rechtzeitig oder nicht ordnungsgemäß angezeigten Mangel nach den gesetzlichen Vorschriften ausgeschlossen.

(3) Ist die gelieferte Sache mangelhaft, können wir zunächst wählen, ob wir Nacherfüllung durch Beseitigung des Mangels (Nachbesserung) oder durch Lieferung einer mangelfreien Sache (Ersatzlieferung) leisten. Unser Recht, die Nacherfüllung unter den gesetzlichen Voraussetzungen zu verweigern, bleibt unberührt.

(4) Wir sind berechtigt, die geschuldete Nacherfüllung davon abhängig zu machen, dass der Käufer den fälligen Kaufpreis bezahlt. Der Käufer ist jedoch berechtigt, einen im Verhältnis zum Mangel angemessenen Teil des Kaufpreises zurückzubehalten.

(5) Der Käufer hat uns die zur geschuldeten Nacherfüllung erforderliche Zeit und Gelegenheit zu geben, insbesondere die beanstandete Ware zu Prüfungszwecken zu übergeben. Im Falle der Ersatzlieferung hat uns der Käufer die mangelhafte Sache nach den gesetzlichen Vorschriften zurückzugeben.

(6) Die zum Zweck der Prüfung und Nacherfüllung erforderlichen Aufwendungen, insbesondere Transport-, Wege-, Arbeits- und Materialkosten tragen bzw. erstatten wir nach Maßgabe der gesetzlichen Regelung, wenn tatsächlich ein Mangel vorliegt. Andernfalls können wir vom Käufer die aus dem unberechtigten Mangelbeseitigungsverlangen entstandenen Kosten (insbesondere Prüf- und Transportkosten) ersetzt verlangen, es sei denn, die fehlende Mangelhaftigkeit war für den Käufer nicht erkennbar.

(7) Wenn die Nacherfüllung fehlgeschlagen ist oder eine für die Nacherfüllung vom Käufer zu setzende angemessene Frist erfolglos abgelaufen oder nach den gesetzlichen Vorschriften entbehrlich ist, kann der Käufer vom Kaufvertrag zurücktreten oder den Kaufpreis mindern. Bei einem unerheblichen Mangel besteht jedoch kein Rücktrittsrecht.

(8) Ansprüche des Käufers auf Schadensersatz bzw. Ersatz vergeblicher Aufwendungen bestehen auch bei Mängeln nur nach Maßgabe von § 9 und sind im Übrigen ausgeschlossen.

§ 9 Sonstige Haftung

(1) Soweit sich aus unseren Liefer- und Zahlungsbedingungen einschließlich der nachfolgenden Bestimmungen nichts anderes ergibt, haften wir bei einer Verletzung von vertraglichen und außervertraglichen Pflichten nach den gesetzlichen Vorschriften.

(2) Auf Schadensersatz haften wir – gleich aus welchem Rechtsgrund – im Rahmen der Verschuldenshaftung bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit. Bei einfacher Fahrlässigkeit haften wir, vorbehaltlich gesetzlicher Haftungsbeschränkungen (z.B. Sorgfalt in eigenen Angelegenheiten; unerhebliche Pflichtverletzung), nur

a) für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit,

b) für Schäden aus der Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht (Verpflichtung, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrags überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung der Vertragspartner regelmäßig vertraut und vertrauen darf); in diesem Fall ist unsere Haftung jedoch auf den Ersatz des vorhersehbaren, typischerweise eintretenden Schadens begrenzt.

(3) Die sich aus Abs. 2 ergebenden Haftungsbeschränkungen gelten auch bei Pflichtverletzungen durch bzw. zugunsten von Personen, deren Verschulden wir nach gesetzlichen Vorschriften zu vertreten haben. Sie gelten nicht, soweit wir einen Mangel arglistig verschwiegen oder eine Garantie für die Beschaffenheit der Ware übernommen haben, und für Ansprüche des Käufers nach dem Produkthaftungsgesetz.

(4) Wegen einer Pflichtverletzung, die nicht in einem Mangel besteht, kann der Käufer nur zurücktreten oder kündigen, wenn wir die Pflichtverletzung zu vertreten haben. Im Übrigen gelten die gesetzlichen Voraussetzungen und Rechtsfolgen.

§ 10 Verjährung

(1) Abweichend von § 438 Abs. 1 Nr. 3 BGB beträgt die allgemeine Verjährungsfrist für Ansprüche aus Sach- und Rechtsmängeln ein Jahr ab Ablieferung.

(2) Die vorstehenden Verjährungsfristen des Kaufrechts gelten auch für vertragliche und außervertragliche Schadensersatzansprüche des Käufers, die auf einem Mangel der Ware beruhen, es sei denn die Anwendung der regelmäßigen gesetzlichen Verjährung (§§ 195, 199 BGB) würde im Einzelfall zu einer kürzeren Verjährung führen. Schadensersatzansprüche des Käufers gem. § 9 Abs. 2 Satz 1 und Satz 2(a) sowie nach dem Produkthaftungsgesetz verjähren jedoch ausschließlich nach den gesetzlichen Verjährungsfristen.

§ 11 Remissionen

Für Remissionen gelten die beim jeweiligen Vertragsschluss aktuellen Remissionsrichtlinien für die Bereiche Literatur/Sachbuch/Wissenschaft (LSW) und Recht/Steuern/Wirtschaft (RSW).

§ 12 Anwendbares Recht, Gerichtsstand

(1) Für diese Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie die Vertragsbeziehung zwischen uns und dem Käufer gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss internationalen Einheitsrechts, insbesondere des UN-Kaufrechts.

(2) Ist der Käufer Kaufmann iSd Handelsgesetzbuchs, juristische Person des öffentlichen Rechts oder ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen, ist ausschließlicher – auch internationaler – Gerichtsstand für alle sich aus dem Vertragsverhältnis unmittelbar oder mittelbar ergebenden Streitigkeiten unser Geschäftssitz in München. Entsprechendes gilt, wenn der Käufer Unternehmer iSv § 14 BGB ist. Wir sind jedoch in allen Fällen auch berechtigt, Klage am Erfüllungsort der Lieferverpflichtung gemäß diesen Liefer- und Zahlungsbedingungen bzw. einer vorrangigen Individualabrede oder am allgemeinen Gerichtsstand des Käufers zu erheben. Vorrangige gesetzliche Vorschriften, insbesondere zu ausschließlichen Zuständigkeiten, bleiben unberührt.

Informationen zum Datenschutz der Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen GmbH

Ihre Daten werden durch den Verlag C.H.BECK selbst und nicht außerhalb der Europäischen Union verarbeitet. Ihre Daten werden nur für die Zwecke Ihrer Bestellung bzw. der Kundenbindung verwendet und so lange aufbewahrt, wie es die gesetzlichen Vorschriften vorsehen.

Sie haben das jederzeitige Recht auf Auskunft über die zu Ihrer Person gespeicherten Daten sowie auf Berichtigung unrichtiger Daten und auf Löschung Ihrer Daten sowie auf Einschränkung der Verarbeitung nach den Vorschriften der DSGVO. Sie haben das Recht, formlos jederzeit der Verarbeitung mit Wirkung für die Zukunft zu widersprechen. Sie haben das Recht der Beschwerde gegen die Datenverarbeitung bei der für den Verlag C.H.BECK zuständigen Aufsichtsbehörde, dem Landesamt für Datenschutzaufsicht in Bayern.

Im datenschutzrechtlichen Sinn verantwortliche Stelle: Verlag C.H.BECK, Wilhelmstr. 9, 80801 München; der Datenschutzbeauftragte ist erreichbar unter Datenschutzbeauftragter@beck.de.

Weitere Informationen zum Thema Datenschutz finden Sie unter www.buchhandel.beck.de.

Register	ISBN	Seite Vorschau	Mai	Juni	Juli	August	Später	Vermerk	Voraufgabe	
									ISBN	RR- Ende
+ Abeln/Basiaga, Brain it easy NE	6-6159-6	24			X					
+ Adam/Roehl, Fearless Progress NE	6-6328-6	26					X	Oktober 2020		
+ Aktuelle Wirtschaftsgesetze 2021 13. A.	6-6319-4	35					X	November 2020		
Apello, 42 Werkzeuge NE	6-6159-6						X	unbestimmt		
+ Birk/Löffler/Boos, Marketing- und Vertriebsrecht	6-6279-1	33					X	Oktober 2020		
Bösch, Derivate 4. A. (Vahlens Kurzlehrbücher)	6-6144-2		X						6-4843-6	
+ Bungay Stanier, The Advice Trap NE	6-6285-2	25			X					
Burghof/Geschwandtner, Handbuch Bankenaufsicht NE	6-3628-0						X	unbestimmt		
+ Burkhart, Be water, my friend NE	6-6230-2	18			X					
+ Dämon/Eversloh/Sauberschwarz/Weiß, New Work Playbook NE	6-6361-3	14					X	Dezember 2020		
+ Dillerup/Stoi, Unternehmensführung 6. A.	6-6338-5	8					X	November 2020	6-5112	
Dittmar/Fischbach, Scrum@Scale NE	6-5936-4						X	unbestimmt		
+ Drukarczyk/Schüler, Unternehmensbewertung 8. A.	6-6341-5						X	September 2020		
Eßig/Hofmann/Stölzle, Supply Chain Management 2. A. (Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften)	6-5875-6						X	unbestimmt	6-3478-1	
+ Francke/Rehugler, Immobilienmärkte und Immobilienbewertung 3. A.	6-6291-3	34					X	Oktober 2020	6-3808-6	
+ Gehrke/Renz, Die Handels- und Steuerbilanz 5. A.	6-6277-7	30					X	Oktober 2020	6-5281-5	
+ Gelbert, #perfektetexte NE	6-6176-3	23				X				
Gläser, Medienmanagement 4. A.	6-5893-0						X	unbestimmt	6-4765-1	
Grottel, Buchführung und Jahresabschluss NE (Vahlen kompakt)	6-5273-0						X	unbestimmt		
Grove, High Output Management NE (Business Essentials)	6-6045-2		X							
Hildebrandt, Dynamikrobuste Organisationen NE	6-5775-9						X	unbestimmt		
Hinz, Change Maker NE	6-6239-5		X							
+ Jossé, Business Continuity Management (BCM) NE	6-6293-7	28					X	September 2020		
+ Kahle/Kopp, Grundzüge der Handels- und Steuerbilanz NE	6-6348-4	30					X	Oktober 2020		
Kippes, Professionelles Immobilienmarketing 2. A.	6-5645-5				X				6-2586-4	
+ Kluge/Kluge, Graswurzelinitiativen in Unternehmen	6-6370-5	17				X				
Krampf, Beschaffungsmanagement 3. A.	6-5877-0						X	unbestimmt	6-4848-1	
Krause, Corporate Finance NE (Vahlens Finance Competence)	6-4566-4						X	unbestimmt		
Macha, Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung 6. A.	6-4786-6						X	unbestimmt	6-3682-2	
McChrystal, Team of Teams NE	6-6050-6				X					
McGreal, Der professionelle Product Owner NE	6-6081-0				X					
Möhring/Moog/Mußhoff/Hirschauer, Modernes Forstmanagement NE	6-5438-3						X	unbestimmt		
Müller/Gelbrich, Interkulturelles Konsumentenverhalten NE	6-6181-7						X	unbestimmt		
Oehrich, Klausuren- und Übungsbuch Betriebswirtschaftslehre NE	6-6192-3						X	unbestimmt		
+ Olavarria/Buschow, Agile Prozessoptimierung	6-6331-6	27					X	Oktober 2020		
Pechstein, Weil Gleiches vom Gleichen nicht funktioniert NE	6-6156-5						X	September 2020		
Peters, The Excellence Dividend NE	6-6173-2			X						
+ Petersen/Bansbach/Dornbach, IFRS-Praxishandbuch 14. A.	6-6295-1	32					X	Dezember 2020	6-5931-9	
Pogatschnigg, Art of Hosting NE	6-6059-9						X	unbestimmt		
+ Purvis, WB Versicherungswirtschaft Engl./Dt.-Dt./Engl. NE	406-72353-7	34					X	September 2020		
+ Rossié, Das große Rhetorik-Buch NE	6-6321-7	22					X	Oktober 2020		

+ = Bisher noch nicht angezeigte Titel

X = Terminverschiebung

Alle Erscheinungs- und Remissionstermine täglich aktuell unter www.buchhandel.vahlen.de

Register	ISBN	Seite Vorschau	Dezember	Januar	Februar	März	Später	Vermerk	Vorauslage	
									ISBN	RR- Ende
Sailer/Houzer, Latente Steuern nach IFRS NE (Vahlens IFRS Praxis)	6-3155-1						X	unbestimmt		
Scheller, Die Wertstrom-Organisation NE	6-6221-0						X	unbestimmt		
+ Schmidlin, Unternehmensbewertung & Kennzahlenanalyse NE	6-6344-6	6					X	September 2020		
Schneeloch, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre Bd. 4 4. A.	6-6187-9						X	unbestimmt		
+ Schneeloch, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre Bd. 5 4. A.	6-6312-5	31					X	September 2020		
+ Schneeloch, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre Bd. 6 4. A.	6-6315-6	31					X	September 2020		
Schönwetter, Logistikmanagement NE (Vahlen kompakt)	6-5753-7						X	unbestimmt		
Schulte, Personalcontrolling mit Kennzahlen 4. A.	6-6047-6				X				6-3801-7	
Schwellnuß, Produktionscontrolling NE	6-6150-3						X	unbestimmt		
Staehe, Management 9. A.	6-3513-9						X	Dezember 2020	6-2344-0	
+ Staffelbach, HRM Basics 2. A.	6-6378-1	33			X				6-5151-1	
+ Steingräber, Creative Starter Kit NE	6-6365-1	20				X				
Steinhöfer, Liberating Structures NE	6-5929-6						X	unbestimmt		
+ Stepper, Working Out Loud NE	6-6281-4	12			X					
+ Stieber, StorySeller NE	6-6354-5	21					X	November 2020		
+ Stoke-Borchert, FachWB Rechnungsleg. Engl.-Dt./Dt.-Engl. NE	406-72852-5	32					X	Oktober 2020		
+ Strauch, Soziokratie NE	6-6351-4	16					X	Dezember 2020		
Sutherland, Scrum - ein Buch über Zusammenarbeit NE	6-6153-4						X	unbestimmt		
+ Tapken Wübbelmann, Aufstellungsarbeit in Organisationen NE	6-6367-5	11					X	Dezember 2020		
+ Theisen, Wissenschaftliches Arbeiten 18. A.	6-6373-6	29					X	September 2020	6-5382-9	
Träger, Personalmanagement NE (Vahlen kompakt)	6-5749-0						X	unbestimmt		
Viki/Toma/Gons, The Corporate Startup NE	6-6169-5						X	unbestimmt		
Weichselbaum, In jedem Unternehmen steckt ein besseres NE	6-6358-3	10			X					
Wiltinger/Heupel/Deimel, Controlling 2. A. (Vahlens Lernbücher)	6-5784-1						X	unbestimmt	6-3716-4	
Wirtz/Bartsch/Meyer, Dienstleistungsmarketing NE	6-6057-5						X	unbestimmt		
+ Wöhe, Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre 27. A.	6-6300-2	4					X	September 2020	6-5000-2	
+ Wöhe, Übungsbuch zur Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre 16. A.	6-6301-9	4					X	September 2020	6-5200-6	
+ Wyss, Hierarchiefrei ist besser!	6-6288-3	11					X	September 2020		

+ = Bisher noch nicht angezeigte Titel

X = Terminverschiebung

Alle Erscheinungs- und Remissionstermine täglich aktuell unter www.buchhandel.vahlen.de

Ihre Ansprechpartner

Deutschland

Verlag Franz Vahlen GmbH

Postfach 40 03 40
80703 München
Tel. (0 89) 3 81 89 0

Nördlinger Verlagsauslieferung

Augsburger Str. 67a
86720 Nördlingen
Tel. (0 90 81) 2 90 12 90
Fax (0 90 81) 2 90 12 929

KundenServiceCenter

Tel. (0 89) 3 81 89-750
Fax (0 89) 3 81 89-358
E-Mail: kundenservice@beck.de

Vertrieb

Tel. (0 89) 3 81 89 461
Fax (0 89) 3 81 89 157

Gebietsverkaufsleiter

Leiter Verkauf Außendienst/ Gebietsverkaufsleiter Süd

Christian Appelt, Verlag C.H.BECK,
Wilhelmstr. 9, 80801 München
Tel. (01 72) 8 42 03 02
E-Mail: christian.appelt@beck.de

Gebietsverkaufsleiter Nord

Dirk Schwarze-Müller
Robert-Koch-Str. 97, 30826 Garbsen
Tel. (01 72) 8 42 03 04
Fax (0 51 31) 45 55 85
E-Mail: dirk.schwarze-mueller@beck.de

Vertreter

Bayern

Nicole Grabert
c/o Vertreterbüro Würzburg
Mariannahillstraße 19, 97074 Würzburg
Tel. (09 31) 1 74 05
Fax (09 31) 1 74 10
E-Mail: grabert@vertreterbuero-
wuerzburg.de

Baden-Württemberg

Dirk Drews
c/o VertreterServiceBuch
Schwarzwaldstraße 42
60528 Frankfurt am Main
Tel. (0 69) 9 55 28 322
Fax (0 69) 9 55 28 310
E-Mail: drews@vertreterServiceBuch.de

Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen

Dr. Torsten Spitta
Feldstrasse 7d, 04288 Leipzig
Tel. (03 42 97) 4 97 92
Fax (03 42 97) 7 77 87
E-Mail: torstenspitta@aol.com

Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland

Jochen Thomas-Schumann
Zum Bauernholz 1, 21401 Thomasburg
Tel. (0 58 59) 97 89 66
Fax (0 58 59) 97 89 68
E-Mail: elajochen@t-online.de

Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern

Jan Reuter, c/o buchArt
Cotheniusstr. 4, 10407 Berlin
Tel. (0 30) 44 73 21 80
Fax (0 30) 44 73 21 81
E-Mail: service@buchArt.org

Nordrhein-Westfalen

Karl Halfpap
Ehrenfeldgürtel 170, 50823 Köln
Tel. (02 21) 9 23 15 94
Fax (02 21) 9 23 15 95
E-Mail: halfpap.verlagsvertretung@
t-online.de

Hamburg, Bremen, Niedersachsen, Schleswig-Holstein

Torsten Hornbostel
Winsener Str. 34 A, 29614 Soltau
Tel. (0 51 91) 60 66 65
Fax (0 51 91) 60 66 69
E-Mail: hornbostel-verlagsvertretungen
@t-online.de

Schweiz

Auslieferung

Schweizer Buchzentrum Hägendorf
Postfach, CH-4601 Olten 1
Tel. 00 41 (0 62) 2 09 25 25

Vertreter

Philippe Jauch
c/o Buchzentrum AG (BZ)
Industriestrasse Ost 10
CH-4614 Hägendorf
Tel. 00 41 (0 62) 2 09 25 25
Fax: 00 41 (0 62) 2 09 26 27
E-Mail: jauch@buchzentrum.ch

Österreich

Auslieferung

Mohr Morawa Buchvertrieb GmbH
Sulzengasse 2
A-1232 Wien
Tel. 00 43 (01) 6 80 14 0

Vertreter

Roland Fürst
Berta-von-Suttner-Gasse 13
A-2700 Wiener Neustadt
Tel. 00 43 (06 64) 3 91 28 40
Fax 00 43 (02 53) 30 33 76 62
E-Mail: roland.fuerst@mohrmorawa.at

