









Online-Lehrbuch

[Druck Gliederung.pdf](#)


- ➔ [Gliederung Vorlesung Grundstudium](#)
- ➔ [Gliederung Vorlesung Hauptstudium](#)





Kapitel 5: Steuerungsprozesse

Steuerungsprozesse im Überblick

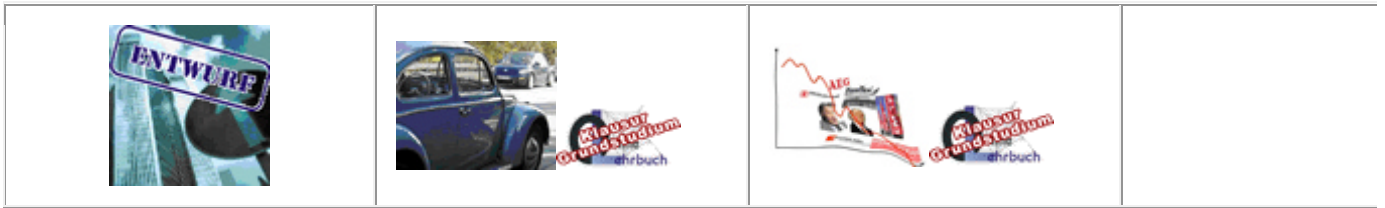
Grundsatzfragen			
Strategie der Gewinner -deutsch-	Strategie der Gewinner -chinesisch-	Corporate Identity - ein Erfolgsfaktor?	Corporate Govern
			
Eigenherstellung/ Fremdbezug, Insourcing/ Outsourcing , Betreibermodelle	Risikomanagement		
			
Logistik			
Logistik	Logistik -Dienstleister	Logistik und Transportmanagement	
			

Ziele - Zielbeziehungen - Zielsysteme - Instrumente			
Rationalprinzip	Betriebl. Zielsystem - SHV - Dynam. Nutzenbalance- BSC	Betriebliche Ziele	Benchmarking

			
Balanced Scorecard	Vertriebssteuerung mit der Balanced Scorecard	Kunden-, Mitarbeiter- und Aktionärsloyalität	Beziehungen zwischen Leverage-Effekt, Verschuldung und Aktienrückkauf
			

Shareholder - Stakeholder			
Shareholder Value	Shareholder Value und Stakeholder Value	Erfolgsfaktoren für den Shareholder Value	"Nachdenkliches SHV, BSC und Stakeholder Value"
			



Lebenszyklus			
Existenzgründung	Rechtsformen	Standortwahl	China als Standort
			
Wachstumsstrategien	Produktlebenszyklus	Krise, Sanierung, Insolvenz	



Informationsmanagement und Controlling

Informations-, Kommunikations- und Wissensmanagement			
effizientes Informationsmanagement im Betrieb	Informationsmanagement	Interaktionsqualität	Wissensmanagement
E-Economy			


Controlling			
Übersicht Kundencontrolling	Grundfragen des Controlling	Integriertes Controllingsystem	Prozeßcontrolling Regelkreis
Prozeßcontrolling: Funktionsablauf	Interdependenzen zwischen BSC als Managementsystem und Controlling	Prozeßkostenrechnung	

Detailprobleme der Steuerung			
Stille Reserven	Chancen und Risiken des Downsizing		
			



Kooperation und Konzentration

Kooperation und Konzentration			
Bestimmungsfaktoren von Unternehmensverbindungen	Formen von Unternehmensverbindungen	Unternehmenskooperationen und -vereinigungen erfolgreich gestalten	Unternehmensausgliederung
			

Verknüpfungen/Netzwerke			
Wertschöpfungsnetzwerk	Kunden - Lieferanten - Beziehungen erfolgreich gestalten	Relationship Management	Eigenherstellung/ Fremderstellung/ Outsourcing/ Betreibermodell
			

Strategie der Gewinner			
			

Change Management als Prozeßmanagement

Veränderungsmanagement			
Change Management	Wandel im Unternehmen und Verbindung zum Change Management		
			

➡ zu weiteren Handouts/Modulen

[Handouts/Module Kap. 1](#)
[Handouts/Module Kap. 2](#)
[Handouts/Module Kap. 3](#)
[Handouts/Module Kap. 4](#)



Beyer, Horst-Tilo (Hg.): Online-Lehrbuch BWL, <http://www.online-lehrbuch-bwl.de>