

■ Max Schimmel Zukunft Verkauf . . .

. . . neue Wege für Ihren Erfolg; Martina Schimmel-Schloo; 269 Seiten; ISBN 3-920834-38-0; Max Schimmel Verlag, Würzburg; 49,- DM

Für das zukünftige Verkaufen werden neue Maßstäbe gelten. In dem Buch kommen 15 Verkaufsexperten zu Wort, die ihre Erwartungen präsentieren und mit provokativen Ansichten Erfolgsrezepte prognostizieren. Die Beiträge lassen völlig neue Möglichkeiten des Verkaufens erahnen.

■ Verlagsanstalt Handwerk

Übung macht den Meister

Aufgaben zur Buchführung, Auswertung und Kalkulation mit Trainingssoftware; Hans-Jürgen Heinzl/Bernhard Jungermann; 7. überarbeitete Auflage 1996; Format A4; gebunden, Hardco-



ver; 136 Seiten und 4 Disketten; ISBN 3-87864-298-9; Verlagsanstalt Handwerk GmbH, Düsseldorf; 39,80 DM

Das Buch wendet sich an all diejenigen, die mit Buchführung, betriebswirtschaftlicher Auswertung und Kalkulation zu tun haben. Es eignet sich gleichermaßen für den Einsatz im Unterricht bei der Vorbereitung auf die Meisterprüfung, aber auch zum Selbststudium oder zur Auffrischung der entsprechenden Kenntnisse. Wertvoll ist die Kombination von Aufgabenheft und Trainingssoftware. Damit können die Aufgaben im Buch durchgearbeitet und am Bildschirm gelöst werden. Dabei er-

folgt eine Rückmeldung über das richtige oder falsche Ergebnis. Mit Hilfe der Software lassen sich nicht nur Geschäftsvorfälle buchen, sondern z. B. auch Bilanzen erstellen, Gewinn- und Verlustrechnungen durchführen und betriebliche Kennzahlen ermitteln. Außerdem lassen sich die Arbeitsergebnisse ausdrucken.

■ Vulkan Chemische Aspekte bei der Korrosion des Kupfers

Gerhard Bohnsack; 164 Seiten; Format A5, broschiert; ISBN 3-8027-2541-7; Vulkan-Verlag, Essen; 68,- DM

Trotz der relativen Korrosionsbeständigkeit von Kupfer und seinen Legierungen werden immer wieder Korrosionsvorgänge und Werkstoffschäden an Rohrleitungen aus diesen Materialien bekannt. Das vorliegende Buch setzt sich kritisch mit veröffentlichten Beobachtungen unter chemischem Aspekt auseinander. Dabei enthält es Daten über die Reaktion der Korrosionsprodukte mit den Wasserinhaltsstoffen und ihren Einfluß auf die Löslichkeit, aber auch die Möglichkeiten zur Bildung von schützenden Deckschichten.

■ Haufe Verlag Das neue Arbeitsrecht . . .

. . . auf einen Blick; Dietmar Heise u. a.; 1997; 247 Seiten; Broschur; ISBN 3-448-03558-0; Rudolf Haufe Verlag, Freiburg; 29,80 DM

Themen wie z. B. Beschäftigungsförderungsgesetz, Entgeltfortzahlung, Kündigungsschutz, Befristung, Urlaub, Betriebsver-

fassung, Insolvenz, zermürben oft selbst den fleißigsten Leser arbeitsrechtlicher Neuerungen. Das vorliegende Buch bietet einen guten Überblick, indem es die wichtigsten Entscheidungen und Neuerungen vorstellt. Die Erläuterungen sind verständlich und nachvollziehbar.

Alles, was neu oder geändert ist und mit Arbeitsverhältnissen zu tun hat, findet sich klar strukturiert und nachschlagbar wieder.

■ Verlag für Bauwesen Kosten- und Leistungsrechnung . . .

. . . in der Heizungs-, Lüftungs- und Sanitärtechnik; Karl-Heinz Koch; 3. stark bearb. Auflage 1996; 308 Seiten; ISBN 3-345-00607-3; Verlag für Bauwesen, Berlin; 58 DM

Das Buch vermittelt Führungskräften der HLS-Branche rechtliches und kaufmännisches Know-how. Die in dieser Auflage erweiterte baurechtliche Seite soll Verständnis wecken für die gestalterischen Möglichkeiten von Leistungsbeschreibungen.

Außerdem wird der Schritt von der einfachen Kostenrechnung zum Controlling getan, als einem erfolgsorientierten Instrument der Planung, Steuerung und Kontrolle eines Unternehmens bis hin zum Krisenmanagement. Auf der Grundlage der Kosten- und Leistungsrechnung wird praxisnah die Deckungsbeitragsrechnung demonstriert.

■ Gabal Verlag Werben mit Konzept

(Teil 1); Peter Kerger; 1997; 160 Seiten; A5; Hardcover; ISBN -930799-38-3; Gabal Verlag, Offenbach; 29,80 DM

Das Buch ist ein Leitfaden für Unternehmen, die selbständig Werbemaßnahmen durchführen wollen. Sie erhalten kompetentes Fachwissen sowie praktische und anschauliche Tips.

Niemand wird durch das Lesen dieses Buches zum Werbefachmann. Aber der Leser erfährt Grundsätzliches, was er bei jeder Werbemaßnahme bedenken

muß, und kann damit zukünftig die häufigsten Fehler vermeiden. Checklisten erleichtern die Planung und Realisierung.



Teil 1 der Buchreihe beschäftigt sich mit folgenden Themen: Corporate Identity, der Kunde, Directmail, Pressearbeit, Messen und Hausausstellungen.

■ BHKS Lieferantenverzeichnis

„Offizielles Lieferantenverzeichnis des BHKS 1997“; Preis: 39,50 DM (zzgl. Porto und Verpackung); TGC Technische Gebäudeausrüstung Consulting GmbH, 53113 Bonn; Fax (02 28) 26 50 82

Die Neuauflage des Sammelbandes vereinigt rund 6000 maßgebende Komponentenhersteller aus allen Bereichen der Heizungs-, Klima- und Umwelttechnik mit vollständigen Adressen in alphabetischer und postalischer Reihenfolge. Das Angebot ist in 740 Warengruppen aufgegliedert, die sowohl technisch-systematisch als auch alphabetisch unterteilt sind. Zusätzlich werden sämtliche im DGH – Deutscher Großhandelsverband Haustechnik e. V. organisierten Großhändler sowie alle industriell strukturierten, anlagenstellenden Mitgliedsunternehmen der Landesverbände des BHKS publiziert.