



THEMENPOOL
ZU DEN
ABSCHLIESSENDEN
PRÜFUNGEN IN DER
HANDELSCHULE

HAUPTTERMIN 2024
BHAS SCHWAZ

Mündliche Abschlussprüfung Themenübersicht aus BKO



Nr.	Themenbereich	Lerninhalte
1	Betriebsgründung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rechtsformwahl (insbesondere Haftung, Mindestkapital, Mitarbeitspflicht der Gesellschafter, Geschäftsführung/Organe, Firma/Unternehmen/Betrieb, Vorteile/Nachteile) und Auswirkungen einer Rechtsformwahl (z. B. steuerliche Auswirkungen, Eintragung ins Firmenbuch, Erfordernis einer doppelten Buchführung) 2. Prokura und Vollmachten 3. Schritte im Rahmen einer Betriebsgründung, Standortwahl, Verträge etc. 4. Bearbeitung laufender Geschäftsfälle im Zusammenhang mit Betriebsgründungen (z. B. Belegverbuchung, Schriftverkehr etc.)
2	Kaufvertrag – Rechtliche Grundlagen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zustandekommen, Rechte/Pflichten, grundsätzliche gesetzliche Bestimmungen (ABGB, UGB, KSchG), AGBs, inkl. Kalkulationen 2. Gesetzliche Vertragsbestandteile 3. Liefer- und Zahlungsbedingungen 4. Weitere Vertragsbestandteile 5. Ablauf eines Kaufvertrags sowie Erstellung und Analyse von Geschäftsbriefen bzw. Dokumenten inkl. Bezugskalkulationen 6. Mahnpläne und Mahnklage 7. Gewährleistung/Garantie/Produkthaftung 8. Bearbeitung laufender Geschäftsfälle (z. B. Belegverbuchung, Schriftverkehr etc.)
3	Einkauf & Beschaffung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimale Kaufvertragsgestaltung aus der Sicht des Käufers 2. Einstandspreisermittlung (Kalkulation), Auswirkungen der Liefer-/ Zahlungsvereinbarungen 3. Erfassung von Einkaufsvorgängen in der EAR bzw. der doppelten Buchhaltung 4. Maßnahmen bei Vertragsverletzungen (inkl. Arten der Mängel)

		<ol style="list-style-type: none"> 5. Materialwirtschaft (z. B. Beschaffungsarten, ABC-Analyse, Lagerkennzahlen [Lagerdauer, Lagerumschlag], Lagerkosten) 6. Bearbeitung laufender Geschäftsfälle (z. B. Belegverbuchung, Schriftverkehr etc.)
4	Verkauf und Absatz	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimale Kaufvertragsgestaltung aus der Sicht des Verkäufers 2. Marketingpolitische Instrumente: Theorie und praktische Anwendungen 3. einfache Verkaufspreisermittlung (Kalkulation), Auswirkungen Liefer-/Zahlungsvereinbarungen 4. Erfassung von Verkaufsvorgängen in der EAR bzw. der doppelten Buchhaltung 5. Maßnahmen bei Vertragsverletzungen durch den Käufer 6. Bearbeitung laufender Geschäftsfälle (z. B. Belegverbuchung, Schriftverkehr etc.)
5	Beschaffung, Lagerung und Steuerwesen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Führen eines Wareneingangsbuches und eines Anlagenverzeichnisses 2. Auswirkung von Buchungen auf die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung 3. Funktionen des Lagers 4. Beschaffungs- und Lagerformen (Vorrats-, Einzelbeschaffung, Just in time; zentrale/dezentrale Lagerung) 5. Lagerkennzahlen (Lagerdauer/-umschlag), Lagerkosten mit Instrumenten wie z.B. ABC-Analyse 6. Grundlegende gesetzliche Bestimmungen des Umsatzsteuerrechts 7. Betriebliche und private Steuern 8. Bearbeitung laufender Geschäftsfälle (z. B. Belegverbuchung, Schriftverkehr etc.)
6	Kreditinstitute	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aufgaben der Kreditinstitute 2. Geschäftsfelder der Kreditinstitute 3. Entwicklungstendenzen der Kreditinstitute 4. Zahlungsverkehr im Inland 5. Kreditgeschäfte samt Berechnungen und Verbuchung in der doppelten Buchhaltung 6. Guthaben bei Kreditinstituten inklusive Berechnung und Verbuchung 7. Bearbeitung laufender Geschäftsfälle (z. B. Belegverbuchung, Schriftverkehr etc.)

7	Personalmanagement	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rechte und Pflichten von Arbeitnehmer/in und Arbeitgeber/in – „normaler Dienstvertrag/geringfügiges Beschäftigungsverhältnis 2. Möglichkeiten der Auflösung von Dienstverhältnissen und Ansprüche bei Beendigung von DV 3. Motivationstheorien (wie Motivationsfaktoren, Bedürfnispyramide von Maslow) 4. Bewerbungsunterlagen und Bewerbungsgespräch 5. Abrechnung und Verbuchung von Löhnen und Gehältern 6. Ermittlung und Verbuchung von Lohnnebenkosten 7. Mitarbeiterführung (z. B. Führungsstile) 8. Bearbeitung laufender Geschäftsfälle (z. B. Belegverbuchung, Schriftverkehr etc.)
8	Konsument	<ol style="list-style-type: none"> 1. Onlineshopping samt gesetzlichen Grundlagen, Zahlungsformen, AGBs 2. Haustürgeschäft/Auswärtsgeschäft 3. Gewährleistung - Garantie 4. Mängel 5. Bearbeitung laufender Geschäftsfälle (z. B. Belegverbuchung, Schriftverkehr etc.)
9	Risikomanagement und Sanierung	<ol style="list-style-type: none"> 1. betriebliche und private Risiken inkl. risikopolitische Maßnahmen 2. gesetzliche und freiwillige Versicherungen sowohl im Privatbereich als auch im Unternehmen (Arten; Vertragspartner; Rechte/Pflichten) 3. Leistungsumfang (auch Berechnung des Leistungsumfangs), Unfallbericht, Schadensmeldung 4. Sanierung, Konkurs und Schuldenregulierung 5. Bearbeitung laufender Geschäftsfälle (z. B. Belegverbuchung, Schriftverkehr etc.)
10	Finanzierung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Anlageformen (Sparbuch und Bausparen, Anleihen und Aktien) 2. Kredit, Leasing und Verbraucherkreditgeschäfte 3. Finanzierungsentscheidungen 4. Verbuchungen im Zusammenhang mit dem Bankkonto 5. Bearbeitung laufender Geschäftsfälle (z. B. Belegverbuchung, Schriftverkehr)

