

Fach: **BKO – Schwerpunkt WOS**

Nr.	Themenbereich	Inhalt
1	Management	<ol style="list-style-type: none"> 1. Unternehmens- und Umfeldanalyse 2. Strategisches & operatives Management: Planung 3. Struktur/Organisation: Aufbau- und Ablauforganisation 4. Führung & Managementkonzeptionen 5. Instrumente: Umfeldanalyse, Branchenanalyse, Portfolioanalyse, Stärken-/Schwächen-analyse, SWOT-Analyse, Scoringmethode, Ideenfindungsmethoden, Entscheidungs-techniken, Projektmanagementtools etc. 6. Fachrichtung WOS: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Führung</i> • <i>Führung in HROs</i>
2	Finanzierung & Investition	<ol style="list-style-type: none"> 1. Finanzierungsmöglichkeiten (insbesondere Eigenfinanzierung, Kreditfinanzierung, Leasing, Factoring, Grundverständnis von BASEL Abkommen usw.) und deren Auswirkungen in der Bilanz und G&V 2. Rating, Bonität 3. Interpretation der Ergebnisse von Entscheidungsmethoden 4. Investitionsmanagement (Prozess etc.) 5. Instrumente: statische Investitionsrechenverfahren, Scoringmethode, Skonto, Effektivverzinsung, Leasing etc. 6. Fachrichtung WOS: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Organisationspsychologie</i> • <i>Organisationsentwicklung</i>
3	Rechtliche Grundlagen der Betriebsgründung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rechtsformwahl; Analyse der Unterschiede (insbesondere Haftung, Mindestkapital, Besteuerung, Mitarbeitspflicht der Gesellschafter, 2. Sozialversicherung, Geschäftsführung/Organe, Firma, Vor-/Nachteile und Auswirkungen einer Rechtsformwahl (z. B. Eintragung ins Firmenbuch, Erfordernis einer doppelten Buchhaltung lt. UGB § 198 ff, Vollmachten) 3. Schritte im Rahmen einer Betriebsgründung (Franchise, Betriebsübernahme etc.): Finanzierung, Beratungsmöglichkeiten, Standortwahl, rechtliche Schritte inkl. Anmeldung (z. B. Firmenbuch), Verträge etc. 4. Instrumente: Businessplan, Firmenbuch, Umfeldanalyse etc. 5. Fachrichtung KOEA: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Strategische Planung von PR / Storytelling</i> • <i>Pressearbeit</i>

4	Marketing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Marktforschung 2. Zielgruppenorientierte Marketingkonzepte (Marktsegmentierung, Zielmarktfestlegung, Marktpositionierung) 3. Marketingmix 4. Dienstleistungsmarketing 5. Trends im Marketing 6. E-Marketing 7. Instrumente: Portfolio (BCG), Produktlebenszyklus, Managementtechniken (SWOT, Branchenanalyse, Konkurrenzanalyse), Marktforschungsmethoden etc. 8. Fachrichtung WOS: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Werbepsychologie</i> • <i>Marktpsychologie</i>
5	Einkauf & Beschaffung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimale Kaufvertragsgestaltung 2. Maßnahmen bei Vertragsverletzungen 3. Beschaffungsformen; Vorrats-, Einzelbeschaffung, Just in time 4. Optimierung (günstige Beschaffungsmöglichkeiten, Beschaffungsmarketing, Lieferantenauswahl) 5. Einfache Einstandspreisermittlung, Auswirkungen der Liefervereinbarungen 6. Instrumente: ABC-Analyse, Lieferantenauswahl mittels Scoringmethode, Lagerkennzahlen 7. Fachrichtung WOS: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Gruppen</i> • <i>Gruppenverhalten</i>
6	Materialwirtschaft & Logistik	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen der Lagerhaltung/Logistik inkl. Transport 2. Vorrats-, Einzelbeschaffung 3. Lagerkennzahlen (Lagerdauer, Lagerumschlag), Lagerkosten 4. zentrale/dezentrale Lagerung/Einkauf, Lagerorganisation 5. Auswahl geeigneter Transportmittel 6. Lieferdokumente und Aufgaben eines Spediteurs 7. Supply-Chain-Management 8. Instrumente: ABC-Analyse (inkl. XYZ-Analyse), Lagerkennzahlen, Scoringmethode 9. Fachrichtung WOS: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Wahrnehmungsfehler</i> • <i>Deprivation</i>

7	Verkauf & Absatzorganisation	<ol style="list-style-type: none"> 1. Anbahnung von Kaufverträgen (Angebotsarten) 2. Optimale Kaufvertragsgestaltung aus der Sicht des Verkäufers (Liefer- und Zahlungsbedingungen) 3. Vertragswidrige Erfüllung des Kaufvertrages 4. IGT: internationale Vertriebsorganisation und Kaufvertragsgestaltung (Risiken, Liefer- und Zahlungsbedingungen, Incoterms), Markteintrittsszenarien 5. Instrumente: Akkreditiv, Absatzkalkulationen 6. Fachrichtung WOS: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Werbepsychologie</i> • <i>Verkaufspychologie</i>
8	Kaufvertrag – Rechtliche Grundlagen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundkenntnisse des Vertragswesens: Zustandekommen, Rechte/Pflichten, grundsätzliche gesetzliche Bestimmungen: ABGB z. B. Gewährleistung, Bindungsdauer, Liefer- /Zahlungsverzug, Schadenersatz UGB z. B. Mängelrüge KSchG z. B. Fernabsatz UStG z. B. Rechnungsbestandteile Diverses: Produkthaftung, Garantie etc. 2. Möglichkeiten der Vertragsgestaltung 3. Ablauf inkl. Erstellung und Analyse von Geschäftsbriefen 4. Mahnwesen (inkl. rechtliche Möglichkeiten) 5. Probleme bei der Erfüllung des Kaufvertrages (insb. Liefer- & Zahlungsverzug) inkl. rechtlicher Folgen und Präventionsmöglichkeiten (Gewährleistung/Garantie, Pönale, Eigentumsvorbehalt, etc.) 6. E-Commerce 7. Instrumente: Mahnplan 8. Fachrichtung WOS: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Sozialpsychologie</i> • <i>Ökonomische Grundannahmen (Prospect Theorie, sunken costs, homo oeconomicus)</i>
9	Personalmanagement	<ol style="list-style-type: none"> 1. Motivation 2. Führungsstile 3. Personalbedarfsplanung 4. Personalbeschaffung (intern und extern) 5. Personalauswahl und -einstellung: Arten von Arbeitsverträgen, Rechte/Pflichten, Interessenvertretung. 6. Personaleinsatz, Personalbeurteilung, Personalentlohnung, Personalfreisetzung 7. Instrumente: Mitarbeitergespräch, Zielvereinbarungsgespräch, Personalbeurteilungsbogen Assessmentcenter 8. Fachrichtung WOS:

		<ul style="list-style-type: none"> • <i>Arbeitspsychologie</i> • <i>Burnout und psychische Erkrankungen</i>
10	Krisenmanagement	<ol style="list-style-type: none"> 1. Krisenbegriff (Ursachen, Indikatoren) 2. Maßnahmen zur Krisenbewältigung (Änderung der Rechtsform, Verkauf/Übernahme des Unternehmens (z. B. M&A, Fusionen), Unternehmenskooperationen, -konzentrationen) 3. Sanierungsverfahren 4. Privatkonskurs 5. Instrumente: Forderungsbewertung (inkl. Verbuchung), Mahnplan 6. Fachrichtung KOEA: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Risikomanagement und Krisenkommunikation</i> • <i>Issues Management</i>
11	Rechtliche Grundlagen – Vertragswesen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundkenntnisse des Vertragswesens: 2. Zustandekommen, Rechte/Pflichten, grundsätzliche gesetzliche Bestimmungen 3. (B2B, B2C, C2C) 4. Grundlegende Vertragstypen (Werkvertrag, 5. Dienstvertrag, Kaufvertrag, Mietvertrag etc.) 6. Begriffsklärungen: Unternehmen - Betrieb - Firma 7. Firmenbuch 8. Rechtsformen 9. Vollmachten <p>10. Fachrichtung KOEA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Compliance / Wirtschaftsethik</i> • <i>CSR</i>
12	Internationale Geschäftstätigkeit	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kaufvertragsgestaltung in der internationalen 2. Geschäftstätigkeit (Incoterms, Zahlungsbedingungen, Dokumente) 3. Finanz- und risikopolitische Maßnahmen für die internationale Geschäftstätigkeit 4. Internationale Beschaffungs- und Absatzwege (z. B. Joint Ventures) 5. Globalisierung 6. Bedeutung des Außenhandels für Österreich (Handelsbilanz, Zahlungsbilanz, Export-quote) 7. Wirtschaftsräume 8. Instrumente: Akkreditiv, D/P, D/A

		9. Fachrichtung KOEA: <ul style="list-style-type: none">• <i>Employer Branding</i>• <i>Interne Kommunikation / Change- und Innovationsmanagement</i>
--	--	--