

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

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

## Themenbereiche für die RDP

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

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

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