

Fach: **BKO, BusinessHAK FIRI/ENMA**

Nr.	Themenbereich	Inhalt
1	<b>Management</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Unternehmens- und Umfeldanalyse</li> <li>2. Strategisches &amp; operatives Management: Planung</li> <li>3. Struktur/Organisation: Aufbau- und Ablauforganisation</li> <li>4. Führung &amp; Managementkonzeptionen</li> <li>5. Instrumente: Umfeldanalyse, Branchenanalyse, Portfolioanalyse, Stärken-/Schwächen-Analyse, SWOT-Analyse, Scoringmethode, Ideenfindungsmethoden, Entscheidungstechniken, Projektmanagementtools etc.</li> </ol> <p><b>Fachrichtung FIRI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategische Kapitalstrukturentscheidung (Eigen-/Fremdfinanzierung), Leverage- Effekt</li> <li>• Strategische Kreditfinanzierungsentscheidung</li> </ul> <p><b>Fachrichtung ENMA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschäftsmodelle entwickeln</li> <li>• Change-Management</li> </ul>
2	<b>Finanzierung &amp; Investition:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Finanzierungsmöglichkeiten (insbesondere Eigenfinanzierung, Kreditfinanzierung,</li> <li>2. Leasing, Factoring, Grundverständnis von BASEL-Abkommen usw.) und deren</li> <li>3. Auswirkungen in der Bilanz und G&amp;V</li> <li>4. Rating, Bonität</li> <li>5. Interpretation der Ergebnisse von Entscheidungsmethoden</li> <li>6. Investitionsmanagement (Prozess etc.)</li> <li>7. Instrumente: statische Investitionsrechenverfahren, Scoringmethode, Skonto, Effektiv-verzinsung, Leasing etc.</li> </ol>

## THEMENBEREICHE für die RDP

		<p><b>Fachrichtung FIRI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kreditwürdigkeit, Kreditfähigkeit</li> <li>• Kreditfinanzierung, Leasing</li> </ul> <p><b>Fachrichtung ENMA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzplanung</li> <li>• Finanzierungsquellen in der Wachstumsphase</li> </ul>
3	<b>Rechtliche Grundlagen der Betriebsgründung:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rechtsformwahl; Analyse der Unterschiede (insbesondere Haftung, Mindestkapital, Besteuerung, Mitarbeitspflicht der Gesellschafter, Sozialversicherung, Geschäftsführung /</li> <li>2. Organe, Firma, Vor-/Nachteile und Auswirkungen einer Rechtsformwahl (z.B. Eintragung</li> <li>3. ins Firmenbuch, Erfordernis einer doppelten Buchhaltung lt. UGB § 198 ff, Vollmachten)</li> <li>4. Schritte im Rahmen einer Betriebsgründung (Franchise, Betriebsübernahme etc.):</li> <li>5. Finanzierung, Beratungsmöglichkeiten, Standortwahl, rechtliche Schritte inkl.</li> <li>6. Anmeldungen (z. B. Firmenbuch), Verträge etc.</li> <li>7. Instrumente: Businessplan, Firmenbuch, Umfeldanalyse etc.</li> </ol> <p><b>Fachrichtung FIRI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kreditansuchen bei Bank anlässlich Betriebsgründung</li> <li>• Sachversicherungen bei Betriebsgründung, insbesondere Haftpflicht und Eigenheim</li> </ul> <p><b>Fachrichtung ENMA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wege in die Selbständigkeit</li> <li>• Schritte zur Unternehmensgründung</li> </ul>
4	<b>Medien und Kultur</b>	<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> </ol>

## THEMENBEREICHE für die RDP

		<p><b>6.</b> E-Marketing</p> <p><b>7.</b> Instrumente: Portfolio (BCG), Produktlebenszyklus, Managementtechniken (SWOT, Branchenanalyse, Konkurrenzanalyse), Marktforschungsmethoden etc.</p> <p><b>Fachrichtung FIRI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketingabteilung /Außendienst – KFZ-Versicherung</li> <li>• Marketingkampagne - Finanzierung über Girokonto</li> </ul> <p><b>Fachrichtung ENMA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrepreneurial Marketing – Kundengewinnung</li> <li>• Entrepreneurial Marketing – Kundenbindung</li> </ul>
5	<b>Einkauf &amp; Beschaffung:</b>	<p><b>1.</b> Optimale Kaufvertragsgestaltung</p> <p><b>2.</b> Maßnahmen bei Vertragsverletzungen</p> <p><b>3.</b> Beschaffungsformen; Vorrats-, Einzelbeschaffung, Just in time</p> <p><b>4.</b> Optimierung (günstige Beschaffungsmöglichkeiten, Beschaffungsmarketing, Lieferantenauswahl)</p> <p><b>5.</b> Einfache Einstandspreisermittlung, Auswirkungen der Liefervereinbarungen</p> <p><b>6.</b> Instrumente: ABC-Analyse, Lieferantenauswahl mittels Scoringmethode, Lagerkenn-zahlen</p> <p><b>Fachrichtung FIRI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Betrieblicher Fuhrpark – Kfz-Versicherung</li> <li>• Finanzierung neues Lagergebäude – Kredit</li> </ul> <p><b>Fachrichtung ENMA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrepreneure – wichtig für unsere Gesellschaft</li> <li>• Besonderheiten von Familienunternehmen</li> </ul>
6	<b>Materialwirtschaft &amp; Logistik:</b>	<p><b>1.</b> Grundlagen der Lagerhaltung/Logistik inkl. Transport</p> <p><b>2.</b> Vorrats-, Einzelbeschaffung</p> <p><b>3.</b> Lagerkennzahlen (Lagerdauer, Lagerumschlag), Lagerkosten</p> <p><b>4.</b> zentrale/dezentrale Lagerung/Einkauf, Lagerorganisation</p>

## THEMENBEREICHE für die RDP

	<ul style="list-style-type: none"> <li>5. Auswahl geeigneter Transportmittel</li> <li>6. Lieferdokumente und Aufgaben eines Spediteurs</li> <li>7. Supply-Chain-Management</li> <li>8. Instrumente: ABC-Analyse (inkl. XYZ-Analyse), Lagerkennzahlen, Scoringmethode</li> </ul> <p><b>Fachrichtung FIRI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzierung neues Lagergebäude – Auflösung betriebliches Sparbuch</li> <li>• Finanzierung neues Lagergebäude – Auflösung betriebliches Anleihendepot</li> </ul> <p><b>Fachrichtung ENMA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crowdfunding</li> <li>• Finanzierungsquellen in der Early Stage Phase</li> </ul>
7	<p><b>Verkauf &amp; Absatzorganisation:</b></p> <ul 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), Markteintrittszenarien</li> <li>5. Instrumente: Akkreditiv, Absatzkalkulationen</li> </ul> <p><b>Fachrichtung FIRI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zahlungsbedingungen/Skonto – finanzwirtschaftliche Beurteilung</li> <li>• Auslandszahlungsverkehr, Devisenumrechnungen, Devisenchart</li> </ul> <p><b>Fachrichtung ENMA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideenwerkstatt – mein Business auf dem Prüfstand</li> <li>• Franchising</li> </ul>

## THEMENBEREICHE für die RDP

8	<b>Kaufvertrag – Rechtliche Grundlagen</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Grundkenntnisse des Vertragswesens: Zustandekommen, Rechte/Pflichten, grund-sätzliche gesetzliche Bestimmungen:           <ul style="list-style-type: none"> <li>o ABGB z. B. Gewährleistung, Bindungsdauer, Liefer-/Zahlungsverzug, Schadenersatz</li> <li>o UGB z. B. Mängelrüge</li> <li>o KSchG z. B. Fernabsatz</li> <li>o UStG z. B. Rechnungsbestandteile</li> <li>o Diverses: Produkthaftung, Garantie etc.</li> </ul> </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>8. Instrumente: Mahnplan</li> </ol> <p><b>Fachrichtung FIRI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Depoteröffnung bei der Bank – Anlegerprofil als rechtliche Grundlage</li> <li>• Kreditvertrag, Kreditabwicklung</li> </ul> <p><b>Fachrichtung ENMA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Businessplan</li> <li>• Gründungsvoraussetzungen für Unternehmensgründung</li> </ul>
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</li> <li>7. Personalbeurteilung</li> <li>8. Personalentlohnung</li> </ol>

## THEMENBEREICHE für die RDP

	<p><b>9.</b> Personalfreisetzung</p> <p><b>10.</b> Instrumente: Mitarbeitergespräch, Zielvereinbarungsgespräch, Personalbeurteilungsbogen Assessmentcenter</p> <p><b>Fachrichtung FIRI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Betriebliche Vorsorge für Personal, insbesondere Lebensversicherung</li> <li>• Betriebliche Vorsorge für Personal, Unfallversicherung</li> </ul> <p><b>Fachrichtung ENMA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Neue Mitarbeiter</li> <li>• Führung</li> </ul>
<b>10</b>	<p><b>Krisenmanagement</b></p> <p><b>1.</b> Krisenbegriff (Ursachen, Indikatoren)</p> <p><b>2.</b> Maßnahmen zur Krisenbewältigung (Änderung der Rechtsform, Verkauf/Übernahme des Unternehmens (z. B. M&amp;A, Fusionen), Unternehmenskooperationen, Konzentrationen)</p> <p><b>3.</b> Sanierungsverfahren</p> <p><b>4.</b> Privatkonskurs</p> <p><b>5.</b> Instrumente: Forderungsbewertung (inkl. Verbuchung), Mahnplan</p> <p><b>Fachrichtung FIRI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Umschuldung, Kreditfinanzierung</li> <li>• Finanzmittelbeschaffung, Auflösung betriebliches Aktiendepot</li> </ul> <p><b>Fachrichtung ENMA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Konflikte</li> <li>• Strategien in der Reifephase</li> </ul>
<b>11</b>	<p><b>Rechtliche Grundlagen – Vertragswesen</b></p> <p><b>1.</b> Grundkenntnisse des Vertragswesens: Zustandekommen, Rechte/Pflichten, grundsätzliche gesetzliche Bestimmungen (B2B, B2C, C2C)</p> <p><b>2.</b> Grundlegende Vertragstypen (Werkvertrag, Dienstvertrag, Kaufvertrag, Mietvertrag etc.)</p> <p><b>3.</b> Begriffsklärungen: Unternehmen - Betrieb - Firma</p> <p><b>4.</b> Firmenbuch</p>

## THEMENBEREICHE für die RDP

		<p><b>5.</b> Rechtsformen  <b>6.</b> Vollmachten</p> <p><b>Fachrichtung FIRI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ablebensversicherungsvertrag für Geschäftsführung</li> <li>• Leasingvertrag für betriebliches Kfz</li> </ul> <p><b>Fachrichtung ENMA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alternative Formen der Unternehmensgründung</li> <li>• Gewerbliche Voraussetzungen</li> </ul>
12	<b>Internationale Geschäftstätigkeit</b>	<p><b>1.</b> Kaufvertragsgestaltung in der internationalen Geschäftstätigkeit (Incoterms, Zahlungsbedingungen, Dokumente)</p> <p><b>2.</b> Finanz- und risikopolitische Maßnahmen für die internationale Geschäftstätigkeit</p> <p><b>3.</b> Internationale Beschaffungs- und Absatzwege (z. B. Joint Ventures)</p> <p><b>4.</b> Globalisierung</p> <p><b>5.</b> Bedeutung des Außenhandels für Österreich (Handelsbilanz, Zahlungsbilanz, Exportquote)</p> <p><b>6.</b> Wirtschaftsräume</p> <p><b>7.</b> Instrumente: Akkreditiv, D/P, D/A</p> <p><b>Fachrichtung FIRI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auslandszahlungsverkehr, Devisenabrechnung, Devisenchart</li> <li>• Expansion ins Ausland – Finanzierung eines neuen Standortes</li> </ul> <p><b>Fachrichtung ENMA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Netzwerke</li> <li>• Entrepreneurial Leadership</li> </ul>