

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, Entscheidungstechniken, Projektmanagementtools etc. <p>Fachrichtung FIRI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategische Kapitalstrukturentscheidung (Eigen-/Fremdfinanzierung), Leverage- Effekt • Strategische Kreditfinanzierungsentscheidung <p>Fachrichtung ENMA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsmodelle entwickeln • Change-Management
2	Finanzierung & Investition:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Finanzierungsmöglichkeiten (insbesondere Eigenfinanzierung, Kreditfinanzierung, 2. Leasing, Factoring, Grundverständnis von BASEL-Abkommen usw.) und deren 3. Auswirkungen in der Bilanz und G&V 4. Rating, Bonität 5. Interpretation der Ergebnisse von Entscheidungsmethoden 6. Investitionsmanagement (Prozess etc.) 7. Instrumente: statische Investitionsrechenverfahren, Scoringmethode, Skonto, Effektiv-verzinsung, Leasing etc.

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

		<p>6. E-Marketing 7. Instrumente: Portfolio (BCG), Produktlebenszyklus, Managementtechniken (SWOT, Branchenanalyse, Konkurrenzanalyse), Marktforschungsmethoden etc.</p> <p>Fachrichtung FIRI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketingabteilung /Außendienst – KFZ-Versicherung • Marketingkampagne - Finanzierung über Girokonto <p>Fachrichtung ENMA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrepreneurial Marketing – Kundengewinnung • Entrepreneurial Marketing – Kundenbindung
5	Einkauf & Beschaffung:	<p>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, Lagerkenn-zahlen</p> <p>Fachrichtung FIRI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betrieblicher Fuhrpark – Kfz-Versicherung • Finanzierung neues Lagergebäude – Kredit <p>Fachrichtung ENMA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrepreneurie – wichtig für unsere Gesellschaft • Besonderheiten von Familienunternehmen
6	Materialwirtschaft & Logistik:	<p>1. Grundlagen der Lagerhaltung/Logistik inkl. Transport 2. Vorrats-, Einzelbeschaffung 3. Lagerkennzahlen (Lagerdauer, Lagerumschlag), Lagerkosten 4. zentrale/dezentrale Lagerung/Einkauf, Lagerorganisation</p>

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

<p>8</p>	<p>Kaufvertrag – Rechtliche Grundlagen</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundkenntnisse des Vertragswesens: Zustandekommen, Rechte/Pflichten, grundsätzliche gesetzliche Bestimmungen: <ul style="list-style-type: none"> o ABGB z. B. Gewährleistung, Bindungsdauer, Liefer-/Zahlungsverzug, Schadenersatz o UGB z. B. Mängelrüge o KSchG z. B. Fernabsatz o UStG z. B. Rechnungsbestandteile o 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, 6. Eigentumsvorbehalt, etc.) 7. E-Commerce 8. Instrumente: Mahnplan <p>Fachrichtung FIRI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Depoteröffnung bei der Bank – Anlegerprofil als rechtliche Grundlage • Kreditvertrag, Kreditabwicklung <p>Fachrichtung ENMA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Businessplan • Gründungsvoraussetzungen für Unternehmensgründung
<p>9</p>	<p>Personalmanagement</p>	<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 7. Personalbeurteilung

		<p>8. Personalentlohnung 9. Personalfreisetzung 10. Instrumente: Mitarbeitergespräch, Zielvereinbarungsgespräch, Personalbeurteilungsbogen Assessmentcenter</p> <p>Fachrichtung FIRI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betriebliche Vorsorge für Personal, insbesondere Lebensversicherung • Betriebliche Vorsorge für Personal, Unfallversicherung <p>Fachrichtung ENMA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neue Mitarbeiter • Führung
10	Krisenmanagement	<p>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. Privatkonkurs 5. Instrumente: Forderungsbewertung (inkl. Verbuchung), Mahnplan</p> <p>Fachrichtung FIRI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umschuldung, Kreditfinanzierung • Finanzmittelbeschaffung, Auflösung betriebliches Aktiendepot <p>Fachrichtung ENMA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konflikte • Strategien in der Reifephase

<p>11</p>	<p>Rechtliche Grundlagen – Vertragswesen</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundkenntnisse des Vertragswesens: Zustandekommen, Rechte/Pflichten, grundsätzliche gesetzliche Bestimmungen (B2B, B2C, C2C) 2. Grundlegende Vertragstypen (Werkvertrag, Dienstvertrag, Kaufvertrag, Mietvertrag etc.) 3. Begriffsklärungen: Unternehmen - Betrieb - Firma 4. Firmenbuch 5. Rechtsformen 6. Vollmachten <p>Fachrichtung FIRI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ablebensversicherungsvertrag für Geschäftsführung • Leasingvertrag für betriebliches Kfz <p>Fachrichtung ENMA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alternative Formen der Unternehmensgründung • Gewerbliche Voraussetzungen
<p>12</p>	<p>Internationale Geschäftstätigkeit</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kaufvertragsgestaltung in der internationalen Geschäftstätigkeit (Incoterms, Zahlungsbedingungen, Dokumente) 2. Finanz- und risikopolitische Maßnahmen für die internationale Geschäftstätigkeit 3. Internationale Beschaffungs- und Absatzwege (z. B. Joint Ventures) 4. Globalisierung 5. Bedeutung des Außenhandels für Österreich (Handelsbilanz, Zahlungsbilanz, Exportquote) 6. Wirtschaftsräume 7. Instrumente: Akkreditiv, D/P, D/A <p>Fachrichtung FIRI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auslandszahlungsverkehr, Devisenabrechnung, Devisenchart • Expansion ins Ausland – Finanzierung eines neuen Standortes <p>Fachrichtung ENMA:</p>

THEMENBEREICHE für die RDP

		<ul style="list-style-type: none">• Netzwerke• Entrepreneurial Leadership
--	--	--