BHAK · BHAS
OBERNDORF
Der Baustein für Deine Zukunft.

Betriebswirtschaftliches Kolloquium vertiefend aus….

ASP1: Internationale Wirtschaft (IW)
ASP2: Management für Geschäftsfeld – Enterprise Resource Planning (ERP)
ASP3: Informations- und Kommunikationstechnologie – E-Business (IKT)

Die allgemeinen Inhalte gelten für alle Ausbildungsschwerpunkte.
Die ausbildungsschwerpunktspezifischen Inhalte (IW, ERP, IKT) gelten nur für die Schüler/innen des jeweiligen Ausbildungsschwerpunktes.

Thema	Themenbereich	Inhalte
1	Management	**Allgemeine Inhalte:** - Unternehmens- und Umfeldanalyse, - Strategisches & operatives Management, - Struktur/Organisation: Aufbau- und Ablauforganisation, - Führung & Managementkonzeptionen, - Instrumente: Umfeldanalyse, Konkurrenzanalyse, Branchenanalyse, Szenariotechnik, Portfolioanalyse, Stärken-/Schwächenanalyse, SWOT Analyse, Ideenfindungsmethoden, Entscheidungstechniken, Projektmanagementtools **Inhalte des Ausbildungsschwerpunkts:** - **IW**: Analyse int. Märkte, Marktanalyse, Unternehmens- und Umfeldanalyse (PESTEL, Porter's Five Forces, SWOT) - **ERP**: SD Vertriebsprozess allgemein, Barverkauf, Sofortauftrag, Konditionen - **IKT**: HTML/CSS, Multimedia-Design, Bildbearbeitung
2	Unternehmenssteuerung und Controlling	**Allgemeine Inhalte:** - Planung (Vernetzung strategischer und operativer Planung, Vision, strategische und operative Ziele), - Controlling, - Interpretation und Bewertung gängiger Kennzahlen, - Instrumente: BSC, Kennzahlen(-analyse), Benchmarking, **Inhalte des Ausbildungsschwerpunkts:** - **IW**: strategische Planungsinstrumente, Marktauswahl, Expansionsstrategien (Ansoff), strateg. Marketing - **ERP**: MM Materials Management: Einkaufsprozess, Retouren, Gutschriften, Beschaffung von Verbrauchsmaterialien - **IKT**: E-Commerce Gesetz, Content Management Systeme, E-Commerce Marketing

3	Kostenmanagement und Kalkulation	**Allgemeine Inhalte:** - Kostenbegriff und Kostenarten, - Kostenrechnungssysteme (Voll- und Teilkostenrechnung) inkl. einfacher Berechnungen, - Interpretation von Kostenverläufen und der Break-Even-Analyse, - Herstellung von Vernetzungen zu Marketing (insb. Preiskalkulation), Controlling, Buchführung, Investitionsentscheidungen (z.B. Make-or-Buy-Entscheidung) etc., - Instrumente: Deckungsbeitrag, Break-Even-Point, einfache Kalkulationen etc. **Inhalte des Ausbildungsschwerpunkts:** - **IW**: int. Marketing: Marketing-Mix, Produktpolitik, Sortimentsanalyse, Preispolitik, Import-/Exportkalkulation - **ERP**: CO Controlling: Kostenarten, Kostenstellen, Verbindung CO-MM-FI - **IKT**: Kosten-Nutzen-Überlegungen hinsichtlich CMS, Homepage, Soft-/Hardware, Zahlungsmodalitäten beim Online-Shop (Paypal, Sofortüberweisung, Re.), Formulare mit Berechnungen programmieren
4	Finanzierung und Investition	**Allgemeine Inhalte:** - Finanzierungsmöglichkeiten (insbesondere Eigenfinanzierung, Kreditfinanzierung, Leasing, Factoring, Grundverständnis von BASEL-Abkommen usw.) und deren Auswirkungen in der Bilanz und G&V, - Rating, Bonität, - Interpretation der Ergebnisse von Entscheidungsmethoden, - Investitionsmanagement (Prozess etc.), - Instrumente: statische Investitionsrechenverfahren, Scoringmethode **Inhalte des Ausbildungsschwerpunkts:** - **IW**: Markteintrittsmethoden, Marktbearbeitungsstrategien, Internationalisierungsstrategien, Kooperationsformen - **ERP**: FI Finanzbuchhaltung: Anlegen von Konten, Sachkontenbelege buchen, Eingangsrechnungen buchen - **IKT**: Web-Shop/E-Commerce, Kosten-Nutzen-Überlegungen

5	Rechtliche Grundlagen der Betriebsgründung	**Allgemeine Inhalte:** - Rechtsformwahl; Analyse der Unterschiede (insbesondere Haftung, Mindestkapital, Besteuerung, Mitarbeitspflicht der Gesellschafter, Sozialversicherung, Geschäftsführung/Organe, Firma, Vorteile/Nachteile) und Auswirkungen einer Rechtsformwahl (z.B. Eintragung ins Firmenbuch, Erfordernis einer doppelten Buchführung lt. UGB §193ff, Vollmachten, Besteuerung), - Gewerberecht, - Schritte im Rahmen einer Betriebsgründung (Franchise, Betriebsübernahme, etc.): Finanzierung, Beratungsmöglichkeiten, Standortwahl, rechtliche Schritte inkl. Anmeldungen (Firmenbuch, Gewerbe, Sozialversicherung, Finanzamt etc.), Verträge etc. - Instrumente: SWOT Analyse, E-Government etc. **Inhalte des Ausbildungsschwerpunkts:** - **IW**: innerbetriebliche Rahmenbedingungen für Export: Besonderheiten in Organisation, Personalmanagement - **ERP**: FI Finanzbuchhaltung: Anlegen von Sachkonten, Ausgangsrechnungen buchen, Kassabuch - **IKT**: E-Commerce Gesetz (Impressumspflicht, Vertragsbedingungen), Überlegungen zum Unternehmensauftritt (Corporate Identity, Design, Multimedia-Design, Fotografie)
6	Marketing	**Allgemeine Inhalte:** - Marktforschung, - Zielgruppenorientierte Marketingkonzepte (Marktsegmentierung, Zielmarktfestlegung, Marktpositionierung) - Marketingmix, - Dienstleistungsmarketing, - Ethik im Marketing, - E-Marketing - Instrumente: Portfolio (BCG), Produktlebenszyklus, Managementtechniken (SWOT, Branchenanalyse, Konkurrenzanalyse), Marktforschungsmethoden etc. **Inhalte des Ausbildungsschwerpunkts:** - **IW**: Cross Cultural Management, Kulturmodelle, Kulturtheorien - **ERP**: SD Sales and Distribution: Stammdaten, Konditionen, Aufträge - **IKT**: Social Media (Kampagnen), E-Commerce Marketing

7	Einkauf & Beschaffung	**Allgemeine Inhalte:** - Optimale Kaufvertragsgestaltung aus der Sicht des Käufers (insb. Liefer- und Zahlungsbedingungen, Vermeidung des Lieferverzuges) - Maßnahmen bei Vertragsverletzungen durch den Verkäufer (Liefermahnung und rechtliche Schritte) - Beschaffungsprinzipien (Vorrats-, Einzelbeschaffung, Just in Time) und Terminplanung, - Ausschreibungen, E-Procurement, - Optimierung (günstige Beschaffungsmöglichkeiten, Beschaffungsmarketing, Lieferantenauswahl), - einfache Einstandspreisermittlung, Auswirkungen der Liefervereinbarungen, - Auswahl geeigneter Transportwege, - Instrumente: ABC-Analyse, Lieferantenauswahl mittels Scoringmethode **Inhalte des Ausbildungsschwerpunkts:** - **IW**: Informationsbeschaffung für die int. Geschäftstätigkeit, Marktforschung - **ERP**: MM Materials Management: Beschaffungsprozess, Stammdaten - **IKT**: Informationsbeschaffung im Internet und Suchmaschinenmanagement, Hardware-Anschaffungsentscheidung
8	Verkauf & Absatzorganisation	**Allgemeine Inhalte:** - Optimale Kaufvertragsgestaltung aus der Sicht des Verkäufers (Liefer- und Zahlungsbedingungen, Vermeidung des Zahlungsverzuges), - Maßnahmen bei Vertragsverletzungen durch den Käufer (Mahnwesen und rechtliche Schritte), - Vertriebsorganisation inkl. Handelsbetriebe, -vertreter, Kommissionär, Makler, - IGT: internationale Vertriebsorganisation und Kaufvertragsgestaltung (Risiken, Liefer- und Zahlungsbedingungen, Incoterms), Markteintrittsszenarien, - Instrumente: Akkreditiv **Inhalte des Ausbildungsschwerpunkts:** - **IW**: Durchführung von Auslandsgeschäftsfällen: Transport, Absatzwege, Transportdokumente, Lieferbedingungen - **ERP**: SD Sales and Distribution: Stammdaten, Konditionen, Auftrag - **IKT**: Videotechnik (Video schneiden, Begriffe usw.), Datenbanken und Programmierung (php,mysql)

9	Kaufvertrag – rechtliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen	**Allgemeine Inhalte:** - Grundkenntnisse des Vertragswissens: Zustandekommen, Rechte/Pflichten, grundsätzliche gesetzliche Bestimmungen: - ABGB z.B. Gewährleistung, Bindungsdauer, Liefer- und Zahlungsverzug, Schadenersatz, - UGB z.B. Mängelrüge, Geschäftspapier, Aufbewahrungspflicht, - KSchG bzw. FAAG und VerbraucherkreditG z.B. Rücktrittsrechte, Bestimmungen zum Online-Shopping, - UStG z.B. Rechnungsbestandteile, - Diverses: Produkthaftung, Garantie etc., - Möglichkeiten der Vertragsgestaltung, - Ablauf inkl. Erstellung und Analyse von Geschäftsbriefen, - Mahnwesen, - Probleme bei der Erfüllung des Kaufvertrages (insb. Liefer- & Zahlungsverzug) inkl. rechtlicher Folgen und Präventionsmöglichkeiten (Gewährleistung/Garantie, Pönale, Eigentumsvorbehalt, Bankgarantie etc.), - E-Commerce, - Instrumente: Mahnplan **Inhalte des Ausbildungsschwerpunkts:** - **IW**: Durchführung von Auslandsgeschäftsfällen: Zahlungsmethoden, Bankgarantie, sonst. vertragl. Gestaltungsmöglichkeiten, Liefer-/Zahlungsbedingungen - **ERP**: SD Vertriebsprozess allgemein, Vertriebsprozess mit Besonderheiten - **IKT**: Datenbanken und Programmierung (php/mysql), Content Managment Systeme
10	Personalmanagement	**Allgemeine Inhalte:** - Motivation, - Personalbedarfsplanung, - Personalbeschaffung (intern und extern), - Personalauswahl und –einstellung: Arten von Arbeitsverträgen, Rechte/Pflichten, Interessensvertretungen, - Personaleinsatz, - Personalbeurteilung, - Personalentlohnung, - Personalentwicklung, - Personalfreisetzung, - Instrumente: Instrumente zur Personalbeurteilung (Einstufungsverfahren, Rangordnungsverfahren, Zielvereinbarungen, Beurteilungsgespräche) **Inhalte des Ausbildungsschwerpunkts:** - **IW**: internationales Marketing: Konsumentenverhalten, kommunikationspolit. Strategie, Kommunikatonspolitik - **ERP**: MM Materials Management: Prozess, Retouren, Gutschriften, Verbrauchsmaterialien - **IKT**: MMWD: Sound-/Videobearbeitung: z.B. Personalentwicklung: Videotraining, Computer Based Training (Teleteaching, Telelearning)

11	Risk Management und Versicherung	**Allgemeine Inhalte:** - Risk Management: Risikoanalyse, -bewertung, Steuerung von Unternehmensrisiken, Risikomanagementsystem etc., - Versicherungen: Versicherungsarten (Private Versicherungen, gesetzliche Sozialversicherung, Besonderheiten von Versicherungsverträgen, etc.), - Instrumente: Risikomatrix, Entscheidungstechniken **Inhalte des Ausbildungsschwerpunkts:** - **IW**: Risiken im Außenhandel, Instrumente der Risikopolitik, Exportfinanzierung, Exportförderung - **ERP**: SD Vertriebsprozess allgemein, Vertriebsprozess mit Besonderheiten - **IKT**: Speicher- und Übertragungstechniken (Sicherungen, Sicherheit im Internet, Datenschutz im E-Commerce), Bildbearbeitung (Erstellen von Werbeunterlagen für Versicherer)
12	Internationale Geschäftstätigkeit	**Allgemeine Inhalte:** - Kaufvertragsgestaltung in der internationalen Geschäftstätigkeit (anwendbares Recht, Incoterms, Zahlungsbedingungen, Dokumente), - Bedeutung des Außenhandels für Österreich, - Risiken und Absicherung von Auslandsgeschäften, - Internationalisierung und interkulturelles Management, - Businessplan für Auslandsgeschäfte, - Instrumente: Akkreditiv, D/P, D/A; in Grundzügen: Fremdwährungskredite, Devisentermingeschäfte **Inhalte des Ausbildungsschwerpunkts:** - **IW**: int. Organisationen und Abkommen, Globalisierung, Trends in der int. Geschäftstätigkeit - **ERP**: MM Beschaffungsprozess, Stammdaten - **IKT**: Screendesign (Motivation Kunden), Corporate Identity/Logodesign