

Themenbereiche für die Berufsreifeprüfung Fachbereich BWL und Rechnungswesen – BWL schriftlich	
Prüfungsgebiet:	Betriebswirtschaftslehre
Fachgruppe:	KFA
Datum:	05.11.2020

Nr.	Themenbereich	Stoffgebiete
1	Kaufvertrag – rechtliche Grundlagen	<ul style="list-style-type: none"> • Im Geschäftsfall Grundkenntnisse der Vertragserstellung nachweisen und grundsätzliche rechtliche Bestimmungen zu Firma und Betrieb anwenden können. • Fragen und Probleme zu Produkthaftung, Gewährleistung und Garantie richtig lösen können. • An Hand eines Geschäftsfalles Ratschläge zur Vertragsgestaltung geben; auf die verschiedenen Möglichkeiten verweisen und diese beurteilen. • Ablauf, Erstellung und Analyse von Geschäftsbriefen. • Erstellung von Mahnbriefen.
2	Betriebsführung – rechtliche Grundlagen	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsformwahl; Analyse der Unterschiede und Auswirkungen an Hand eines Geschäftsfalles nachweisen und Probleme benennen. • Gewerbe und Anmeldungen zur Sozialversicherung richtig durchführen. • Die Schritte im Rahmen einer Betriebsgründung, Finanzierung, Standortwahl, Verträge und Beratungsmöglichkeiten praktisch in einem Fall darlegen und lösen können.
3	Der Handel – Aufgaben, Entwicklung und Zielsetzung	<ul style="list-style-type: none"> • Die Funktionen des Handels kennen, auf • Handelsformen und deren Entwicklung seit 1950 eingehen und diese erläutern sowie • zukünftige Aufgaben und Erscheinungsformen, wie IKT, die auch die Handelswelt verändert, daraus ableiten. • Das Zukunftsszenario einer möglichen Handelslandschaft mit Chancen und Risiken begründet aufzeigen, beschreiben und einen eigenen gewinnbringenden Platz darin finden.
4	Banken und Versicherungen - Aufgaben und Zielsetzungen	<ul style="list-style-type: none"> • Den Kapitalmarkt, Anlageformen, Kreditarten und den Dienstleistungsbereich von Banken darstellen und an Hand eines konkreten Falles, eine Betriebsübernahme oder die Aufnahme eines Kredits, erläutern können. Die eigene Rolle dabei so gestalten, dass das eigene Unternehmen den größtmöglichen Nutzen durch die gesetzten Handlungen erwirtschaftet.

		Den Markt der Versicherer kennen und das Verhalten im Schadensfall und Vergütungsprobleme lösen können.
5	Kaufvertrag – Probleme bei der Erfüllung	<ul style="list-style-type: none"> • Die rechtlichen Folgen bei Problemen der Erfüllung von Kaufverträgen, insbesondere durch Liefer- und Zahlungsverzug erklären und an Hand eines konkreten Falles einer richtigen Lösung zuführen.
6	Personal – Management	<ul style="list-style-type: none"> • Die richtige Personalbeschaffung, intern und extern, darstellen und einen Personalbedarfsplan erstellen. • Rechte/Pflichten und Arten von Arbeitsverträgen erläutern und an Hand eines Beispiels Personalbeurteilung und –entlohnung durchspielen können. • Probleme und rechtliche Folgen von Personalfreisetzung richtig bewerten und Kündigungen durchführen können.
7	Der Handel – Internationale Geschäftstätigkeit	<ul style="list-style-type: none"> • Incoterms, Akkreditive und Dokumente, innerhalb der Kaufvertragsgestaltung, an einem Beispiel zur internationalen Geschäftstätigkeit, richtig einsetzen können. • Finanz- und risikopolitische Maßnahmen zur Risikoverminderung im Geschäftsfall umsetzen und zur Strategiefindung, unter Einsatz von SWOT Analysen, fähig sein.
8	Marketing - Strategie	<ul style="list-style-type: none"> • An Hand eines Geschäftsfalles die mögliche Strategieentwicklung unter Einsatz von Umfeld- und SWOT Analysen nachweisen und • Portfolioerstellung, nach dem Boston Consulting Grid beherrschen. • Lebenszyklen, sowohl Produkt- als auch Unternehmensbezogen in seine Überlegungen mit einfließen lassen und das Unternehmen im Umfeld der Mitbewerber erfolgreich positionieren.
9	E Commerce	<ul style="list-style-type: none"> • Das E Commerce Gesetz umfassend erklären sowie die • Bezahlverfahren im Internet; Pay Pal und Karten kennen. • Seine eigene Rolle als Konsument, mit all den Vor- und Nachteilen richtig beurteilen können. • Zur Sicherheit im Internet viele Tipps und Tricks aufzählen können.
10	Operatives Marketing - Umsetzung	<ul style="list-style-type: none"> • An Hand eines Beispiels den kompletten Marketing MIX richtig einsetzen. • USP Entwicklung und Positionierung beherrschen und eine einleuchtende selektive Markt- und Zielgruppenauswahl treffen können. • Operative Zielsetzungen werden geplant und Beispiele zur Marketingerfolgskontrolle werden gegeben. • Einen eigenen Standpunkt zu Marketing Ethik und Kompatibilität finden und diesen überzeugend darstellen. Sowie diesen in der Diskussion mit dem Prüfer/in verteidigen und argumentieren können.