

Menedżer produktu (ProduktmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Menedżerowie produktu pracują na styku produkcji i sprzedaży. Towarzyszysz i koordynujesz rozwój nowych produktów od pomysłu do wprowadzenia na rynek i jesteś odpowiedzialny za orientację rynkową istniejących produktów. Tworzysz analizy rynkowe, definiujesz nowe produkty oraz opracowujesz cele i strategie marketingowe. Menedżerowie produktu w ramach swojej pracy często odpowiadają za reprezentowanie firmy na specjalistycznych wydarzeniach, targach i kongresach. W przeciwieństwie do zarządzania marketingowego odpowiadają za cały cykl produktowy poszczególnych produktów lub grup produktowych i często wymagają specyficznej wiedzy branżowej.

Produktmanagerinnen und Produktmanager arbeiten an der Schnittstelle von Produktion und Vertrieb. Sie begleiten und koordinieren die Neuentwicklung von Produkten von der Idee bis zur Markteinführung und sind für die marktbezogene Ausrichtung bestehender Produkte verantwortlich. Sie erstellen Marktanalysen, definieren neue Produkte und entwickeln Marketingziele und -strategien. Im Rahmen ihrer Tätigkeit sind Produktmanagerinnen und Produktmanager oft auch für die Repräsentation des Unternehmens auf Fachveranstaltungen, Messen und Kongressen verantwortlich. Im Gegensatz zum Marketing Management sind sie für den ganzen Produktzyklus einzelner Produkte oder Produktgruppen verantwortlich und benötigen häufig spezifische Branchenkenntnisse.

Dochód (Einkommen)

Menedżer produktu zarabia od 2.320 do 4.350 euro brutto miesięcznie (ProduktmanagerInnen verdienen ab 2.320 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.320 do 3.490 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.320 bis 3.490 Euro brutto)
- Zawód akademicki : 3.060 do 4.350 euro brutto (Akademischer Beruf: 3.060 bis 4.350 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Menedżerowie produktu znajdują pracę w firmach ze wszystkich sektorów gospodarki. Oprócz sektora produkcyjnego, coraz większe znaczenie jako dziedzina zawodowa zyskuje branża usługowa, szczególnie w sektorze finansowym i farmaceutycznym ze względu na wymogi prawne.

Produktmanagerinnen und Produktmanager finden in Unternehmen aller Wirtschaftsbereiche Beschäftigungsmöglichkeiten. Als Berufsfeld gewinnt neben dem produzierenden Sektor die Dienstleistungsbranche zusehends an Bedeutung, insbesondere im Finanz- und Pharmabereich auf Grund gesetzlicher Vorgaben.

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **100**  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz)
- Rozwój biznesu (Business Development)
- Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management)
- Opracowanie strategii rynkowych (Entwicklung von Marktstrategien)
- Analiza konkurencji (Konkurrenzanalyse)
- Analiza rynku (Marktanalysen)
- Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
- Marketing internetowy (Online-Marketing)
- Wprowadzenie produktu (Produkteinführung)
- Rozwój produktu (Produktentwicklung)
- Kontrola projektów (Projektcontrolling)
- Pisanie tekstów PR (Verfassen von PR-Texten)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)

Inne umiejętności zawodowe (Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
- Umiejętności zarządzania projektami (Projektmanagement-Kenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Znajomość oprogramowania aplikacji biznesowych (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Oprogramowanie biznesowe międzybranżowe (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Systemy CRM (CRM-Systeme), Systemy informacji o produktach (Produktinformationssysteme))
 - Oprogramowanie biznesowe specyficzne dla branży (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Gotowe2zamówienie (Ready2order))
- Wiedza biznesowa (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Obliczenia (Kalkulation) (z. B. Polityka cenowa (Preispolitik))
 - Obliczanie prognozy (Prognoserechnung) (z. B. Prognoza sprzedaży (Absatzprognose))
- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Opracowanie strategii e-commerce (Entwicklung von E-Commerce-Strategien) (z. B. Opracowanie strategii C2C (Entwicklung von C2C-Strategien))
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Obsługa własnego oprogramowania (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Konwersja formatu (Format-Konvertierung)
 - Podstawowa wiedza o sprzęcie (Hardwaregrundkenntnisse)
 - Znajomość aplikacji biurowych (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znajomość aplikacji Excel (Excel-Anwendungskenntnisse), Znajomość aplikacji Powerpoint (Powerpoint-Anwendungskenntnisse))
- Znajomość grafiki, projektowania stron internetowych i oprogramowania do edycji obrazów (Grafik-, Web-Design- und Bildbearbeitungssoftware-Kenntnisse)
 - Oprogramowanie graficzne (Grafik-Software) (z. B. Photoshop (Photoshop))
- Umiejętności w zakresie projektowania przemysłowego (Industrial-Design-Kenntnisse)
 - Projekt produktu (Produktdesign)
 - Rozwój produktu (Produktentwicklung) (z. B. Rozwój produktów spożywczych)

(Lebensmittelproduktentwicklung), Inżynieria projektowania (Design Engineering))

- Zarządzanie projektami IT i umiejętności konsultingowe (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
 - Inżynieria wymagań (Requirements Engineering)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Informacje o produkcie (Produktinformation))
 - Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management) (z. B. Zarządzanie roszczeniami (Claim Management))
 - Obsługa klienta w sprzedaży (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Wiedza logistyczna (Logistikkenntnisse)
 - Logistyka techniczna (Technische Logistik)
 - Gospodarka materiałowa (Materialwirtschaft) (z. B. Planowanie popytu (Bedarfsplanung))
- Umiejętności zarządzania (Managementkenntnisse)
 - Zarządzanie produktami (Produktmanagement) (z. B. Strategia produktu (Produktstrategie), Zarządzanie cyklem życia produktu (Produktlebenszyklusmanagement) ♥)
 - Strategiczny ład korporacyjny (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Zarządzanie innowacjami (Innovationsmanagement))
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Przygotowanie dokumentów marketingowych (Erstellung von Marketingunterlagen)
 - Zarządzanie kampanią (Kampagnenmanagement)
 - Automatyzacja marketingu (Marketing Automation)
 - Badania rynku (Marktforschung) (z. B. Analiza konkurencji (Konkurrenzanalyse), Analiza rynku (Marktanalysen), Analiza produktu (Produktanalyse))
 - Marketing internetowy (Online-Marketing) (z. B. Marketing w mediach społecznościowych (Social Media Marketing))
 - Reklama (Werbung)
- Umiejętności PR (PR-Kenntnisse)
 - Rodzaje PR (PR-Arten) (z. B. PR produktu (Produkt-PR))
- Umiejętności zarządzania projektami (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Metody zarządzania projektami (Projektmanagement-Methoden) (z. B. Kanban (zarządzanie projektami) (Kanban (Projektmanagement)))
 - Narzędzia do zarządzania projektami (Projektmanagement-Tools) (z. B. Analiza grupy docelowej (Zielgruppenanalyse))
- Wiedza z zakresu zarządzania jakością (Qualitätsmanagement-Kenntnisse)
 - CIP – Proces ciągłego doskonalenia (KVP - Kontinuierlicher Verbesserungsprozess) (z. B. Optymalizacja produktu (Produktoptimierung))
- Umiejętności tworzenia oprogramowania (Softwareentwicklungskenntnisse)
 - Standardy i normy tworzenia oprogramowania (Softwareentwicklungsstandards und -normen) (z. B. CMMI (CMMI))
- Znajomość statystyki (Statistikkenntnisse)
 - Tworzenie statystyk (Statistikerstellung) (z. B. Tworzenie tabel przestawnych (Erstellung von Pivot-Tabellen))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Strategie sprzedaży (Verkaufsstrategien) (z. B. Sprzedaż produktów (Produktverkauf))
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Przedsprzedaż (Pre-Sales)
 - Dystrybucja produktów (Vertrieb von Produkten)
 - Strategie i koncepcje sprzedaży (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Opracowanie strategii rynkowych (Entwicklung von Marktstrategien))
- Wykład i umiejętności prezentacji (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Przygotowanie dokumentów prezentacyjnych (Erstellung von Präsentationsunterlagen)

- Prowadzenie wykładów i prezentacji (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Prowadzenie prezentacji dla klientów (Abhalten von Kundenpräsentationen), Prowadzenie krótkich wykładów (Abhalten von Kurzvorträgen))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Gotowość operacyjna (Einsatzbereitschaft)
- Dobry wygląd (Gutes Auftreten)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
- Orientacja na klienta (Kundenorientierung)
- Talent organizacyjny (Organisationstalent)
- Chęć podróżowania (Reisebereitschaft)
- Orientacja na usługi (Serviceorientierung)

Kompetencje cyfrowe według DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
Opis: ProduktmanagerInnen sind in der Lage berufsspezifische digitale Anwendungen in der Planung und Entwicklung sowie in der Kommunikation, Zusammenarbeit, Recherche und Dokumentation routiniert zu nutzen. Sie können standardisierte Lösungen anwenden, aber auch neue Lösungsansätze entwickeln. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten sowie Fehler zu beheben. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften, können diese einhalten und sorgen in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung dieser Regeln.							

Szczegółowe informacje na temat umiejętności cyfrowych

(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
0 - Podstawy, dostęp i zrozumienie cyfrowe	1	2	3	4	5	6	7	8	ProduktmanagerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen (z. B. E-Commerce, Enterprise-Resource-Planning-Anwendungen) und Geräte in der Planung, Entwicklung, Organisation und Umsetzung selbstständig und sicher anwenden können bzw. auch komplexe und unvorhergesehene Aufgaben flexibel lösen können.
1 - Postępowanie z informacjami i danymi	1	2	3	4	5	6	7	8	ProduktmanagerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können, aus den gewonnenen Daten selbstständig Konzepte und Empfehlungen ableiten und in ihrer Arbeit umsetzen.

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
2 - Komunikacja, interakcja i współpraca	1	2	3	4	5	6	7	8	ProduktmanagerInnen verwenden digitale Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation mit KollegInnen und Kundinnen und Kunden auch auf fortgeschrittenem Niveau.
3 - Kreacja, produkcja i publikacja	1	2	3	4	5	6	7	8	ProduktmanagerInnen müssen umfangreiche digitale Informationen und Daten selbstständig und sicher erstellen und in bestehende digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	1	2	3	4	5	6	7	8	ProduktmanagerInnen müssen die allgemeinen und betrieblichen Konzepte des Datenschutzes und der Datensicherheit verstehen und eigenständig auf ihre Tätigkeit anwenden können bzw. in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung der Regeln sorgen. Sie müssen Bedrohungspotenziale erkennen und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten können.
5 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	1	2	3	4	5	6	7	8	ProduktmanagerInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für komplexe berufsspezifische Fragestellungen in ihrer Arbeit beurteilen können. Sie erkennen selbstständig Probleme und Fehlerquellen digitaler Anwendungen und veranlassen deren Behebung und die Weiterentwicklung von Anwendungen und Lösungen. Sie erkennen digitale Kompetenzlücken bei sich selbst und im Team und können Schritte zu deren Behebung setzen.

Szkolenia, certyfikaty, dalsze szkolenia (Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typowe poziomy umiejętności (Typische Qualifikationsniveaus)

- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zawód akademicki (Akademischer Beruf)

Szkolenie (Ausbildung)

BHS - Berufsbildende höhere Schule [nqr^v](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

Hochschulstudien [nqr^{vii}](#) [nqr^{viii}](#)

- Wirtschaft, Recht, Management
 - Innovations- und Produktmanagement
 - Marketing und Sales

Certyfikaty i kwalifikacje (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Szkolenia z zakresu zarządzania (Management-Ausbildungen)
 - Szkolenie na stanowisko akademickiego menedżera handlowego (Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn)
 - Certyfikat Menedżera Produktu (Zertifikat ProduktmanagerIn)

Kształcenie ustawiczne

(Weiterbildung)

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Customer Relationship Management
- eBusiness
- Innovationsmanagement
- Kampagnenmanagement
- Marketing
- Marktanalysen
- Online-Marketing
- Pressearbeit
- Prozessmanagement
- Sales Management

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Zertifikat ProjektmanagerIn
- Hochschulstudien - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
- Hochschulstudien - Marketing und Sales
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Betriebswirtschaftssoftware
- Entrepreneurship
- Fremdsprachen
- Gesprächstechniken
- Projektmanagement
- Qualitätsmanagement
- Zeitmanagement

Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen
- Dialog Marketing Verband Österreich 
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

Znajomość języka niemieckiego według CEFR

(Deutschkenntnisse nach GERS)

B2 Gute bis C1 Sehr gute Deutschkenntnisse

Sie planen Arbeitsprozesse, etwa den Verkauf, müssen im Team ständig kommunizieren und beraten ihre Kundinnen und Kunden. Sie entwickeln schriftliche Konzepte und Präsentationen, leiten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an und führen Besprechungen und Beratungen mit Fachleuten aus anderen Abteilungen, etwa dem Marketing durch. Dabei kommunizieren sie sowohl schriftlich als auch mündlich auf hohem Niveau.

Dalsze informacje zawodowe (Weitere Berufsinfos)

Środowisko pracy

(Arbeitsumfeld)

- Usługi terenowe (Außendienst)
- Domowe biuro (Home Office)
- Miejsce pracy niezależne od lokalizacji (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)
- Odpowiedzialność personelu (Personalverantwortung)

Kwestionariusz kompetencji

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Ten sześciocyfrowy numer nie jest już używany. Zastępuje go następujący sześciocyfrowy numer: (Hinweis: Es gibt keine Berufsspezialisierungen zur Vermittlung.)

Specjalizacje zawodowe

(Berufsspezialisierungen)

Programista FMCG (m/k) (FMCG-Developer (m/w))

Młodszy Menedżer Produktu (Junior ProduktmanagerIn)

Inżynier Produktu (m/k) (Product Engineer (m/w))

Menedżer produktu (m/k) (Product Manager (m/w))

Projektant produktu (Menedżer produktu) (ProduktdesignerIn (ProduktmanagerIn))

Twórca produktu (ProduktentwicklerIn)

Planista produktu (ProduktplanerIn)

Menedżer produktu (ProduktverantwortlicheR)

Opiekun projektu (ProjektbetreuerIn)

Menedżer produktu cyfrowego (Digital Product-ManagerIn)

Menedżer produktu e-commerce (E-Commerce-ProduktmanagerIn)

Menedżer produktu online (Online-ProduktmanagerIn)

Bankowość ekspercka ds. rozwoju produktu (m/k) (Product Development Expert Banking (m/w))

Menedżer produktu ds. finansów (m/k) (Menedżer produktu) (Product Manager Finanzbereich (m/w) (ProduktmanagerIn))

Menedżer linii produktów (m/k) (Product Line Manager (m/w))

Asystent Produktu (ProduktassistentIn)

Przedstawiciel produktu (ProduktvertreterIn)

Specjalista ds. promocji sprzedaży (Sales Promotion-Fachmann/-frau)

Konsultant ds. promocji sprzedaży (UmsatzförderungsberaterIn)

Promotor sprzedaży (Menedżer produktu) (Verkaufsförderer/-förderin (ProduktmanagerIn))

Kierownik ds. promocji sprzedaży (VerkaufsförderungsmanagerIn)

Menedżer marki (Menedżer produktu) (Brand-ManagerIn (ProduktmanagerIn))

Brand Manager w branży FMCG (Brand-ManagerIn im Bereich FMCG)

Menedżer linii biznesowej (Business Line-ManagerIn)

Menedżer Kategorii w Produkcji (Category-ManagerIn in der Produktion)

Menedżer produktu ds. e-mobilności (ProduktmanagerIn für E-Mobilität)

Menedżer produktu w obszarze technicznym (ProduktmanagerIn im technischen Bereich)

Właściciel produktu (m/k) (Product Owner (m/w))

Menedżer produktu w dziale sprzedaży (ProduktmanagerIn im Bereich Vertrieb)

Asystent ds. sprawozdawczości funduszy (AssistentIn für Fondsreporting)

Pracownik banku zajmujący się sprawozdawczością funduszy (BankmitarbeiterIn im Fondsberichtswesen)

Analitik funduszy (FondsanalystIn)

Reporter funduszu (FondsberichterstatterIn)

Zarządzający funduszem (FondsmanagerIn)

Urzędnik ds. funduszy inwestycyjnych (Investmentfondskaufmann/-frau)

Szef Bankowości Elektronicznej (LeiterIn des E-Banking)

Menedżer portfela na giełdzie (PortfoliomanagerIn an der Börse)

Menedżer Produktu ds. Produktów Pochodnych (Menedżer produktu) (ProduktmanagerIn für Derivate (ProduktmanagerIn))

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Menedżer ds. Rozwoju Biznesu (Business-Development-ManagerIn)
- Menedżer kategorii (Category-ManagerIn)
- Menedżer ds. relacji z klientami (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Menedżer sprzedaży IT (IT-SalesmanagerIn)
- Asystent ds. marketingu (MarketingassistentIn)
- Konsultant PR (PR-BeraterIn)
- Technik sprzedaży (VertriebstechnikerIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Biuro, marketing, finanse, prawo, bezpieczeństwo (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- **Marketing, reklama, public relations (Marketing, Werbung, Public Relations)**

Handel, logistyka, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Sprzedaż, doradztwo, zakupy (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760129 Menedżer produktu (Produktmanager/in)
- 760159 Menedżer Produktu (Produkt-Manager/in)

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

-  ProduktmanagerIn (Schule)
-  ProduktmanagerIn (Uni/FH/PH)
-  ProduktmanagerIn für E-Mobilität (Uni/FH/PH)

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Menedżer produktu (ProduktmanagerIn)



Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZĘKA SIĘ WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TŁUMACZENIA, WYRAŻNE LUB DOROZUMIANE, W TYM WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA DOKŁADNOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I WSZELKIEJ DOROZUMIANEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WYDAJNOŚĆ RYNKU I WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI.

Der Text wurde automatisiert aus dem Deutschen übersetzt. Die deutschen Begriffe werden in Klammern angezeigt.

DIESER DIENST KANN ÜBERSETZUNGEN ENTHALTEN, DIE VON GOOGLE BEREITGESTELLT WERDEN. GOOGLE SCHLIEßT IN BEZUG AUF DIE ÜBERSETZUNGEN JEDLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEDLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEDLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ten profil zawodowy został zaktualizowany 27. Februar 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 27. Februar 2026.)