

Kommentierte Präsentation des Studiengangs “BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement“

www.dhbw-mosbach.de/vk

<p>Die Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach, bis 01.03.2009 Berufsakademie Mosbach, erweiterte im Jahr 2007 das Studienangebot um eine Vertiefung im Bereich Handel, der seit Jahren an der DHBW Mosbach konstant wächst.</p>	 <p style="text-align: center;">BWL-Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche mit den Profilen Vertrieb oder Logistik Präsentation</p> <p style="text-align: right;">1</p>
<p>Ziele:</p>	
<p>Ziel des Studiengangs ist es, Abiturienten/innen und qualifizierte Berufspraktiker mit einem dreijährigen dualen Studium fundierte BWL-Kenntnisse zu vermitteln. Dazu kommen im Rahmen des allgemeinen betriebswirtschaftlichen Studiums die notwendigen Kenntnisse zu einer erfolgreichen Unternehmensführung. Über die Profilierung erfolgt eine Ausrichtung auf die SHK- / Bau-Branche mit dem Fokus Marketing / Vertrieb oder Logistik.</p>	 <p>BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche</p> <p>Ziel des Studienangebots</p> <div style="text-align: center;">  <p>Qualifizierte Mitarbeiter</p> <ul style="list-style-type: none"> - für Marketing und Vertrieb (Profil Vertrieb) - für die Logistik (Profil Logistik) - für die Projektabwicklung - als zukünftige Führungskräfte in SHK-/Bau-Branche </div> <p style="text-align: right;">2</p> <p style="font-size: small;">DHBW Mosbach // Ziel des Studienangebots www.dhbw-mosbach.de/vk</p>

Nach dem dreijährigen Studium sollen die Absolventen/innen **über die notwendigen Fertigkeiten** verfügen, qualifiziert in der SHK-Branche im Marketing / Vertrieb oder der Logistik vom Industrieunternehmen über den Großhandel bis zum Handwerk zu arbeiten. Das Projektmanagement im Hinblick auf die Abwicklung gehört dabei dazu. Eine (spätere) Tätigkeit als Führungskraft bzw. Betriebsinhaber ist das Ziel.

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche


Kenntnisse der Absolventen des Studienangebots



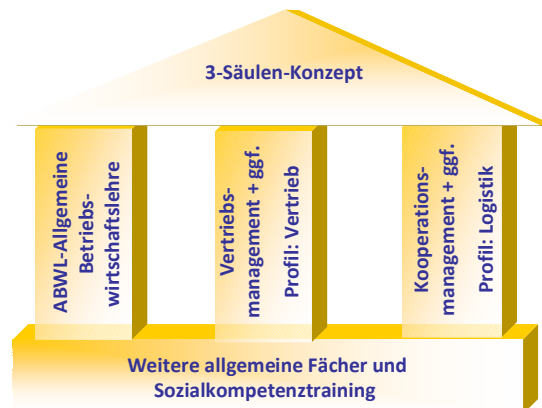
Konzept:

Der Studiengang basiert auf einem **3-Säulen-Konzept**.

Dabei stehen die einzelnen Säulen **gleichwertig** nebeneinander. Sie bilden in ihrer Gesamtheit die Grundlage für ein qualifiziertes Studium, das die Erreichung oben definierter Ziele gewährleisten soll. Durch die beiden Optionen Vertrieb oder Logistik wird jeweils eine Säule nochmals gestärkt.

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche


Struktur des Studienangebots



Beteiligte Partner des dualen Studiums sind die Studierenden, die Ausbildungsbetriebe und die Berufsakademie Mosbach. Die aktuellen Ausbildungsfirmen finden Sie auf der Homepage www.dhbw-mosbach.de/vk.

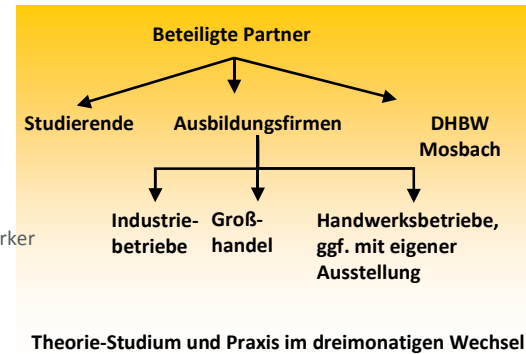
Die drei Jahre Studienzeit setzen sich aus 6 Semester mit je drei Monaten Theorie und Praxisphase zusammen. Theorie und Praxis wechseln sich ab und ergänzen einander.

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche



Partner des Studienangebots

Baustoffhersteller
Haustechnik-Hersteller
Baustoffgroßhändler
SHK-Großhändler
Elektro-Großhändler
Bau- und Gartenmärkte
Direktvertrieb an Handwerker
Baugeneralunternehmer
Handwerker
Baudienstleister



DHBW Mosbach // Partner des Studienangebots

www.dhbw-mosbach.de/vk

5

Inhalt:

Auf Basis des Rahmenstudienplans werden **schwerpunktmäßig die** nachfolgend dargestellten Inhalte vermittelt. Die einzelnen **Kernbereiche** sind hier losgelöst von formalen Rahmenstudienplänen entsprechend dem **3-Säulen-Konzept** in ihren **Grundzügen** aufbereitet.

Im Bereich der **Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre** werden im Grundstudium zunächst die betriebswirtschaftlichen Grundlagen gelegt. Dazu kommt ein intensives Kennenlernen des Finanz- und Rechnungswesens und seiner Instrumente zur erfolgsorientierten Steuerung des Unternehmens. Im Vertiefungsstudium nimmt neben dem Controlling dann die Personal- und Unternehmensführung den zentralen Raum ein.

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche



Inhalte des Studienangebots – Allgemeine Betriebswirtschaftslehre - Pflicht



- **Grundlagen BWL**
 - Einführung Betriebswirtschaftslehre
 - Personalwesen Grundlagen
- **Finanz- und Rechnungswesen**
 - Finanzbuchführung
 - Kosten- und Leistungsrechnung
 - Investition und Finanzierung
 - Bilanzierung
 - Steuern
- **Management**
 - Unternehmensführung
 - Mitarbeiterführung
- **Hauptseminar zu Managementthema**

DHBW Mosbach // Inhalte des Studienangebots

www.dhbw-mosbach.de/vk

6

Die zweite Säule ist das Vertriebsmanagement. Hier werden im Grundstudium die Besonderheiten der Handelsbetriebslehre und die Marketinggrundlagen vermittelt.

Im Vertiefungsstudium geht es um die strategische Ausrichtung auf die Kunden und der Optimierung der Vertriebsfolge.

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche



Inhalte des Studienangebots – Vertriebsmanagement - Pflicht

1. – 4. Semester

5. – 6. Semester

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Handelsbetriebslehre ➤ Marketing <ul style="list-style-type: none"> - Marketing - Grundlagen - Handelsmarketing - Quantitative Methoden im Handel | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Handelsmanagement <ul style="list-style-type: none"> - Handelsmanagement - Entwicklungstendenzen |
|--|--|

Die zentrale Besonderheit dieses Studienganges ist die **Säule des Kooperationsmanagements**. Hier geht es um die Organisation und das Zusammenspiel der gesamten Abwicklungskette Industrie, Handel und Handwerk zum gegenseitigen Nutzen.

Dabei gibt es die allgemeinen Fächer (Organisation, Produktion, Logistik und Warenwirtschaft, Dienstleistung) und **das sechssemestrige Profulfach zur Ausrichtung auf den Baubereich, insbesondere die Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik (SHK)**.

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche



Inhalte des Studienangebots – Kooperationsmanagement Bau - Pflicht

1. – 4. Semester

5. – 6. Semester

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Organisation / Projektmanagement ➤ Produktion ➤ Logistik / Supply Chain Management ➤ Bau / Handwerk <ul style="list-style-type: none"> - <i>Handwerk</i> - <i>Sortiment Bauprodukte</i> - <i>Raumgestaltung</i> - <i>Bau- und Werkstoffe</i> - <i>Baustatik und Bausubstanz</i> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Bauprojektmanagement <ul style="list-style-type: none"> - <i>Angebotserstellung</i> - <i>Arbeitsplanung</i> - <i>Projektmanagement operativ</i> - <i>Baulogistik / Supply Chain (gemeinsames Projekt vom Vertrieb bis zur Umsetzung Logistik und der Ausführung)</i> <p><i>Kursiv = Spezialität Vertriebs- und Kooperationsmanagement Haustechnik / Bau im Vergleich zum klassischen Handel</i></p> |
|--|---|

In dem Profulfach wird neben den spezifischen Grundlagen (Handwerk, Sortiment Bauprodukte, Raumgestaltung, Technik Bau) die Abwicklung eines Projekts im Baubereich es vom Angebotswesen über die Arbeitsplanung bis hin zur Auftragsabwicklung im Rahmen des Bauprojektmanagements kennengelernt.

Es gibt dazu **eine Vertiefungsmöglichkeit bezogen auf das Marketing und den Vertrieb.**

Hier werden die allgemeinen Vertriebsmanagement-Fächer bauorientiert ergänzt durch die nebenstehenden Fächer

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche



Inhalte des Studienangebots – Vertriebsmanagement – Profil 1 optional

1. – 4. Semester

5. – 6. Semester

- Kundengruppen Bau
- Ausschreibungswesen / Angebotskalkulation
- Marktteilnehmer und deren Strategien
- Produktpräsentation von Bauprodukten (Ausstellungen)
- Persönlicher Vertrieb
- Baurecht / VOB

Die Alternative ist eine **Orientierung auf die baubezogene Logistik.**

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche



Inhalte des Studienangebots – Logistik Bau – Profil 2 optional

1. – 4. Semester

5. – 6. Semester

- EDV-Logistikplanspiel
- Logistiksysteme – Hard und - Software
- Lagersystemplanung (inkl. Kommissionierung)
- Logistikcontrolling und Prozessoptimierung
- Distributionslogistik / Tourenplanung
- Abwicklung von nationalen und internationalen Transporten

Unter **Ergänzungsfächern** werden hier Fächer verstanden, die das betriebswirtschaftliche Studium abrunden. Diese Fächer fördern neben der fachlichen Kompetenz insbesondere die Methoden und Sozialkompetenz der Studierenden.

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche



Inhalte des Studienangebots – Ergänzungsfächer

1. – 4. Semester

5. – 6. Semester

Fächer, die das Betriebswirtschaftliche Studium abrunden.

- Volkswirtschaftslehre (1. - 6. Semester)
- Recht (1. - 4. Semester)
- Mathematik und Statistik (1./2. Semester)
- Grundlagen Informationsmanagement (1./2. Semester)
- Methodenlehre (wissenschaftliches Arbeiten)
- Soft Skills (z.B. Rhetorik / Teammoderation / Planspiel)

Ziel ist es das Studienprogramm so interessant wie möglich zu gestalten durch eine **Vielzahl von Projekten, sowohl eingebaut in der Theoriephase wie der Praxisphase**. Wichtig ist dem Studiengang eine sehr **intensive Betreuung der Projektarbeiten in den Unternehmen**, damit die Unternehmen den größtmöglichen Nutzen aus von den Studierenden durchzuführenden betrieblichen Projekten in den Praxisphasen ziehen.

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche



Besonderheiten des Studienangebots

Branchenorientierung und intensive Betreuung der Studierenden

Aktive Einbeziehung der Studierenden

Vielzahl von Projekten und praxisbezogenen Aktivitäten

- Projekt „Analyse Handwerksunternehmen“ (1. Sem.)
- Verteidigung Konzept 1. Projektarbeit (2. Sem.)
- Durchführung Marktanalyse / Befragung (3. Semester)
- Designprojekt (4. Semester)
- Kalkulation Komplettprojekt Badsanierung (5. Semester)
- Konstruktion, Arbeitsplanung und Projektmanagement Komplettprojekt Badsanierung (5./6. Sem. Semester)
- Exkursionen zu Unternehmen (Handwerksunternehmen, Produktionsunternehmen, Handel, Prüflabor, Messe ISH, ...)

Dazu kommen in der Theoriephase auch viele **Planspiele** und **sozial- und vertriebskompetenzorientierte Veranstaltungen in Kleingruppen**.

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche

Weitere Besonderheiten des Studienangebots

Planspiele und Sozialkompetenztrainings

- Logistikplanspiel (1. Sem.)
- Unternehmensplanspiel Investor (1. Semester)
- Kommunikationstraining (2. Semester)
- Teamtraining Klettergarten (3. Semester)
- Verkaufstraining (3. Semester Semester)
- Brettplanspiel Organisation (4. Semester)
- komplexes Unternehmensplanspiel TOPSIM General Management (5. Semester)

Im Logistikplanspiel beispielsweise erleben die Studierenden die Abwicklungskette vom Hersteller von Baustoffen über den Handel hin zum Endkunden mit dem einbauenden Handwerker.

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche

Beispiel Logistikplanspiel



<p>Fazit:</p> <p>Nach dem erfolgreichen Abschluss des Studiums sind die Absolventen / innen des Studiengangs Vertriebs- und Kooperationsmanagement qualifizierte Mitarbeiter im Marketing / Vertrieb bzw. der Logistik, als Projektkoordinatoren oder Führungskräfte, die über eine entsprechende Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz verfügen.</p>	<p>BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche</p> <p>Ergebnis des Studiums</p>  <p>DHBW Mosbach // Ergebnis des Studiums www.dhbw-mosbach.de/vk 16</p>
<p>Alle Studierende der Betriebswirtschaftslehre, die ihr Studium ab Oktober 2006 an den Berufsakademien des Landes Baden-Württemberg / der Dualen Hochschule Baden-Württemberg begonnen haben, erhalten den Titel „Bachelor of Arts“. Der Studiengang ist als einer von ganz wenigen Intensiv-Studiengängen mit 210 ECTS-Credits akkreditiert und damit international anerkannt.</p>	<p>BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche</p> <p>Ergebnis des Studiums</p>  <p>DHBW Mosbach // Ergebnis des Studiums www.dhbw-mosbach.de/vk 17</p>

Nach dem Beginn in 2007 mit 8 Studierenden gibt es seit 2008 jeweils eine branchenorientierte Studierendengruppe mit jeweils circa 25 Studierenden.

BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche

Bisherige Studierendenzahlen

2007 8 Studierende

(Adolf Würth, Badnet, BayWa, Bembe, Richter + Frenzel, Löffelhardt)

2008 29 Studierende

(Adolf Würth, BayWa, Bembe, Bieber und Marburg, Bosch Thermotechnik, Duravit, Fischer J.W. Zander, Geberit, Grohe, hansgrohe, Hansa Metallwerke, HolzLand, Herrlinger, HS-C. Hempelmann, Kampmann, Konrad Kleiner, Richter + Frenzel, Saint-Gobain Building Distribution, Theo Förch)

2009 23 Studierende

(Adolf Würth, ASK-Kunststoffe, Bauhaus, BayWa, Benz Baustoffe, Bosch Thermotechnik, Bucher, Paul Bauder, Imtech Deutschland, HS-C Hempelmann, Kampmann, RECA NORM, Richter + Frenzel, Schrade, Saint-Gobain Building Distribution, Theo Förch)

2010 30 Studierende

(Adolf Würth, BayWa, Berner, Brillux, B+S Sanitärprodukte, Bosch Thermotechnik, BTI, Bucher, Duravit, Geberit, German-Tec, Hagebau Häsele, HS-C Hempelmann, hansgrohe, Konrad Kleiner, Mainmetall, Pfeiffer und May, Raiffeisen, Rotex, Seegers KG, Sprügel, Theo Förch, Wego Systembaustoffe)