

# **Studienplan**

## **Studiengang BWL-Handel- Vertriebs- und Kooperationsmanagement**

*für Industrie, Handel und Handwerk*

*Profil 1 - Vertrieb*

*Profil 2 - Logistik*

Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach  
Lohrtalweg 10  
74821 Mosbach

<http://www.dhbw-mosbach.de>

<http://www.dhbw-mosbach.de/vk>

**Der Studiengang BWL-Handel –  
Vertriebs- und Kooperationsmanagement  
Profile Vertrieb und Logistik**



Prof. Dr. Alexander Neumann  
Telefon 06261 / 939-113  
E-Mail: [neumann@dhw-mosbach.de](mailto:neumann@dhw-mosbach.de)

Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach  
Studiengang BWL-Handel  
Lohrtalweg 10  
74821 Mosbach  
Telefon 06261 / 939-410  
Telefax 06261 / 939-414  
E-Mail: [vk@dhw-mosbach.de](mailto:vk@dhw-mosbach.de)

## Studiengang BWL-Handel - Vertriebs- und Kooperationsmanagement

---

Lieber Leser,

der Studiengang BWL-Handel der DHBW Mosbach führt seit Oktober 2007 einen Schwerpunkt „Vertriebs- und Kooperationsmanagement“ in Zusammenarbeit mit der Vereinigung der deutschen Sanitärwirtschaft (VdS) für die Bauwirtschaft und besonders die SHK-Branche durch. Der Vertiefungsstudiengang nutzt die bereits bestehende Struktur des Studienganges Handel der DHBW Mosbach. Die Vertiefung „Vertriebs- und Kooperationsmanagement“ erfolgt auf Grundlage des Bachelor-Modulplanes für den Studiengang Handel der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

Die spezifischen Vorlesungen bereiten Führungsnachwuchskräfte, Vertriebs- und Logistikmitarbeiter auf eine Tätigkeit in einer kooperativ ausgelegten Wertschöpfungskette der Baubranche vor. Die Besonderheit ist die Vermittlung eines vertieften Bewusstseins für die Rahmenbedingungen des Handwerks, das Sortiment an Bauartikeln, die Gestaltung von Räumen und einige technische Grundlagen. Das Erarbeiten eines Gesamtprojektes zur Komplettbadsanierung von der Gestaltung über die Kalkulation, Arbeitsplanung, Projektmanagement und Baulogistik sorgt für einen hohen Praxisbezug und ein Kundenverständnis in Bezug auf Handwerker und Endkunden.

Damit spricht der Studiengang gleichermaßen Hersteller von Baustoffen und Einrichtungsgegenständen für den Bereich Marketing, Vertrieb und Logistik, den zugehörigen Großhandel ganz allgemein, Distributionszentren für Bauprodukte, Bau- und Gartenmärkte und das Handwerk mit eigenen Ausstellungen an als Partner der Wertschöpfungskette.

**Im Hinblick auf die Reakkreditierung 2011 wird neben der Profilierung im Vertrieb von Artikeln und Projekten im Baubereich auch der Logistikbereich als weiteres alternatives Profil mit aufgebaut.** Dies ist möglich durch eine enge Vernetzung mit der Vertiefung Holzbetriebswirtschaft mit welcher die beiden Profile Vertrieb und Logistik gemeinsam angeboten und durchgeführt werden.

Wir freuen uns, wenn wir Ihr Interesse geweckt haben. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.dhbw-mosbach.de/vk](http://www.dhbw-mosbach.de/vk). Bitte kontaktieren Sie uns gerne wegen weiterer Fragen.

Freundliche Grüße aus Mosbach

Prof. Dr. Alexander Neumann

## Inhaltsübersicht

1.	PROFIL DES STUDIENGANGS	5
2.	ÜBERSICHT STUDIUM	7
3.	MODUL-BESCHREIBUNGEN	9
4.	DAS STUDIUM AN DER DUALEN HOCHSCHULE BW	9
5.	DIE AUSBILDUNG IM UNTERNEHMEN	10
6.	HINWEISE ZUR ZULASSUNG ZUM STUDIUM	11
7.	DIE DUALE HOCHSCHULE BW UND DER STANDORT MOSBACH	13

## 1. Profil des Studiengangs

### Gründungs-idee

Die Marktanforderungen für das Handwerk und das Baugewerbe ändern sich extrem. Die Vertriebswege reorganisieren sich, Kooperation gewinnt verstärkt an Bedeutung. Industrie, Handel und Handwerk müssen interdisziplinär zusammenarbeiten um Do-it-yourself-Kunden eine fachgerechte Beratung und anspruchsvollen Schlüssel-fertig-Kunden umfassende Dienst- und Handwerksleistungen anzubieten.

Der Studiengang Handel mit dem Schwerpunkt Vertriebs- und Kooperationsmanagement liefert hierzu einen Beitrag, indem, die Studierenden Verständnis für und Kontakte zu den anderen Wertschöpfungspartnern erhalten.

Entsprechend dem dualen System erfolgt eine praktische und theoretische Ausbildung mit einem Schwerpunkt auf einem ganzheitlichen Kennenlernen der gesamten Wertschöpfungskette geprägt durch betriebsbezogene, individuelle Regelungen zwischen Studenten und Betrieben.

Dabei werden zwei Optionen, die stärkere Ausrichtung auf den Vertrieb oder die Logistik angeboten.

### Angesprochene Ausbil-dungsunternehmen

*Industrieunternehmen*, die Produkte für das Handwerk und die Bauwirtschaft herstellen. Angesprochen ist hier der Marketing-/Vertriebs-/ Logistikbereich.

*Groß- und auch Einzelhandelsfirmen* die auf das Handwerk und die Bauwirtschaft zielen.

*Kooperationen und deren Logistik-Zentren*, die im Baubereich tätig sind.

*Bau- und Gartenmärkte*, die auch eine Bau-Projekt-Kompetenz überzeugend vertreten wollen.

*Handwerksunternehmen*, die als Einzelhändler auftreten indem sie den Kunden bei der Auswahl der Materialien beraten und teilweise auch eine eigene Ausstellung besitzen. Durch den Studiengang wird die Fähigkeit zur betriebswirtschaftlich erfolgreichen Führung eines Unternehmens geschult.

## Studiengang BWL-Handel - Vertriebs- und Kooperationsmanagement

---

### Schwerpunkt- bildung

Die Schwerpunktbildung beinhaltet:

- a. „Vertriebsmanagement“  
Hier gibt es eine klare Fokussierung durch die Basis des Handelsstudienganges.
- b. „Kooperationsmanagement“  
Hier erhalten die Studenten die organisatorischen und bau-orientierten Grundlagen der erfolgreichen Abwicklung eines entsprechenden Bauprojektes mit den zugehörigen Beschaffungsprozessen. Dabei liegt der Schwerpunkt mehr auf den beratungsintensiven Einrichtungen eines Bauobjektes.
- c. Profil Vertrieb oder Profil Logistik  
Durch die Profilwahlmöglichkeit erfolgt eine weitere sehr starke Ausrichtung auf einen spezifischen Bereich, den Vertrieb oder die Logistik.
- d. Praxisphasen  
Durch die Praxisphasen, die dazugehörigen Projektarbeiten und Prüfungen werden Credit Points im beruflichen Kontext erarbeitet. Die Durchführung von Praxisphasen bei Kooperationspartnern der Wertschöpfungskette wird empfohlen und gefördert.
- e. Zusatzfächer  
Durch Planspiele, Seminararbeiten, Referate und Exkursionen erfolgt eine weitere Vertiefung.
- f. Bachelorarbeit  
Abschlussarbeit mit betriebsspezifischen Themenschwerpunkt.
- g. Weitere Schwerpunktbildung erfolgt durch die Gruppenbildung (Know-how-Transfer durch informalen Austausch unter den Studenten im Kursverbund, Schwerpunktbildung in der Unterrichtsdurchführung) sowie durch die Fachbetreuung der Studiengangsleitung.

Insgesamt wird eine Schwerpunktbildung von bis zu 50% ermöglicht. Individuelle Vereinbarungen zwischen Betrieb und Studenten werden mit Zustandekommen des Ausbildungsvertrages schriftlich fixiert.

Studiengang BWL-Handel - Vertriebs- und Kooperationsmanagement

## 2. Übersicht Studium

### 2.1. Allgemeine Betriebswirtschaft, Vertriebs- und Kooperationsmanagement, Bachelorarbeit

Halbjahr	I	II	III	IV	V	VI
<b>Praktische Ausbildung im Betrieb (Schwerpunkte Vertrieb oder Logistik) und Bachelorarbeit (60)</b>						
<b>Allgemeine BWL</b>	Grundlagen der BWL (3)  Technik der Finanzbuchführung I (2,5)	Kosten- und Leistungsrechnung (3)  Technik der Finanzbuchführung II (2,5)	Bilanzierung (4)  Steuern (2)  Investition und Finanzierung (3)	Personal (3)	Mitarbeiterführung (3)  Hauptseminar (2,5)	Unternehmensführung (3)  Hauptseminar (2,5)
<b>Vertriebsmanagement</b>	Handelsbetriebslehre (2)	Marketing (3)	Handelsmarketing I (2,5)  Quantitative Methoden des Handels (2,5)	Handelsmarketing II (2,5)  Quantitative Methoden des Handels (2,5)	Handelsmanagement (4)	Handelsmanagement (3)
<b>Profil 1: Vertrieb (12)</b>	<b>Kundengruppen</b>	<b>Marktteilnehmer und Strategien</b>	<b>Persönlicher Vertrieb</b>	<b>Baurecht / VOB</b>	<b>Ausschreibungen, Auftragsakquise</b>	<b>Produktpräsentation</b>
<b>Kooperationsmanagement</b>	Supply Chain Management (Logistik) (2,5)  <b>Handwerk und seine rechtlichen Rahmenbedingungen (3)</b>	Kernelemente der Wertschöpfungskette (2)  Supply Chain Management (Logistik) (2,5)  <b>Produktkunde Bauartikel (2)</b>	<b>Gestaltungsgrundlagen Lebensraumgestaltung (3)</b>	Organisation, Prozess- und Projektmanagement (2)  <b>Lebensraumgestaltung (2)</b>	<b>Bau- und Werkstoffe (2,5)</b>  <b>Arbeitsplanung und Auftragsabwicklung im Handwerk (4)</b>	<b>Baustatik und Bausubstanz (2,5)</b>  <b>SCM und Kooperationsmanagement – Optimierung der Prozesskette (4)</b>
<b>Profil 2: Logistik (12)</b>	<b>EDV-Logistikplanspiel</b>	<b>Lager- und Kommissioniersystemplanung</b>	<b>Distributions-/Entsorgungsplanung, Tourenplanung</b>	<b>Abwicklung von nationalen und internationalen Transporten</b>	<b>Logistiksysteme Hard- und Software</b>	<b>Logistikcontrolling und Prozessoptimierung</b>

In Klammer sind die jeweiligen credit points angegeben. Ein credit point steht für ca. 30 Lernstunden, bestehend aus Präsenzlernen (Veranstaltungen) und Distanzlernen (Eigenarbeit). Fett gekennzeichnet sind die Besonderheiten abweichend vom Handel. Es wird von den Studierenden eines der beiden Profile gewählt.

Studiengang BWL-Handel - Vertriebs- und Kooperationsmanagement

**2.2. Sonstige Grundlagen- und Zusatzfächer**

Halbjahr	I	II	III	IV	V	VI
<b>Volkswirtschaftslehre</b>	Grundlagen; Mikroökonomie I (3,5)	Mikroökonomie (1,5)	Makroökonomie (2,5)	Geld und Währung (2,5)	Wirtschaftspolitik I (2,5)	Wirtschaftspolitik II (2,5)
<b>Recht</b>	Einführung Rechtssystem, Methodenlehre, BGB (Teil 1) (2,5)	BGB (Teil 2), Zivil- prozessrecht (2,5)	Handelsrecht, Gesellschaftsrecht (2,5)	Arbeitsrecht, In- solvenzrecht (2,5)		
<b>Mathematik und Statistik</b>	Mathematik (2,5)	Statistik (2,5)				
<b>Informationsmanagement</b>	Informations- management 1 (3)	Informations- management 2 (2)				
<b>Wissenschaftliches Arbeiten</b>	Wissenschaftli- ches Arbeiten 1 (1,5)			Wissenschaftli- ches Arbeiten 2 (1,5)		Projektskizze zur Bachelorarbeit (2)
<b>Anwendungsorientierte Theorie</b>	Haptisches Logis- tikplanspiel (1)	Präsentations- techniken + EX- CEL (2)	Teamtraining (2)	Projektmanage- ment (2)	Unternehmens- planspiel General Management (3)	
<b>Gesamt-Punkte / Theorie</b>	29	27,5	26,0	22,5	23,5	21,5

In Klammer sind die jeweiligen credit points angegeben. Ein credit point steht für ca. 30 Lernstunden, bestehend aus Präsenzlernen (Veranstaltungen) und Distanzlernen (Eigenarbeit).

**Der Studiengang ist als Intensivstudiengang mit 210 credits innerhalb von 3 Jahren anerkannt. Die Studierenden erhalten den Bachelor-of-Arts-Titel.**

### 3. Modul-Beschreibungen

In den Modul-Beschreibungen sind sämtliche Details des Theoriestudiums dargestellt wie z.B. Lernziele, -inhalte und Prüfmethode. Weitere relevante Regelungen finden sich in der Prüfungsordnung. Beide sind separat verfügbar.

### 4. Das Studium an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg

#### 4.1. ... aus Sicht eines Studien-Interessierten

Praxisorientierung	... wird erlangt durch: a.) Wechsel zwischen Theorie- und Praxisphasen, b.) der Dozentenstruktur (zahlreiche Dozenten stammen aus der Unternehmenspraxis) sowie c.) dem Curriculum, das anwendungsbezogene Inhalte priorisiert.
Arbeitsmarktchancen	... sind hervorragend aufgrund der hohen Praxisorientierung sowie dem Mix im Curriculum – neben Veranstaltung zur Förderung der Fachkompetenz genießen Veranstaltung zur Förderung der Methoden- und Sozialkompetenz besondere Bedeutung (z.B. Teamarbeit und Kreativität, angewandte EDV, Führungstraining) integriert.
Kurze Studiendauer	... drei Jahre.

#### 4.2. ... aus Sicht eines Ausbildungsbetriebes

Integration des Nachwuchses	Unternehmen gestalten die Ausbildung des eigenen Führungsnachwuchses aktiv mit. Langwierige Einarbeitungsphasen entfallen. Die Kosten der Ausbildung (monatliche Ausbildungsvergütung) sind niedrig im Vergleich zu alternativen Möglichkeiten, Führungsnachwuchs zu rekrutieren.
Innovativität	Als Ergebnis des ständigen Austausches zwischen ausbildenden Unternehmen und der DHBW Mosbach wird beiderseitig Innovativität und eine permanente Weiterentwicklung unterstützt.

## 5. Die Ausbildung im Unternehmen

### 5.1. Betriebliche Zielgruppen

Das Studium erfolgt in Zusammenarbeit mit Ausbildungsbetrieben aus den Bereichen Industrie, Handel und Handwerk, die für ihre Unternehmen Nachwuchs in Zusammenarbeit mit der DHBW Mosbach ausbilden wollen.

### 5.2. Einsatzgebiete nach dem Studium

Zum Beispiel:

<i>Branche</i>	<i>Positionen / Tätigkeiten</i>
Industrieunternehmen mit Baubezug	Produktmanagement, Vertriebsmanagement oder Logistikbereich
Großhandelsunternehmen	Vertriebssachbearbeiter Außendienst, Innendienst, in Ausstellung, Ausstellungsleiter, Vertriebsleiter Einkaufsmitarbeiter, Einkaufsleiter Logistikleiter Sonstige Führungskraft im Management wie Controller, Qualitätsmanager, etc.
Handwerksunternehmen	Leiter Ausstellung und Einzelhandel, Vertrieb / Kundenbetreuer, Inhaber eines Handwerksunternehmens

## 6. Hinweise zur Zulassung zum Studium

Duales Ausbildungs-konzept	Das Duale Ausbildungskonzept "Berufsakademie" entstand 1972 in Baden-Württemberg als "Stuttgarter Modell" unter Beteiligung von Unternehmenspraxis (Bosch, Daimler Benz, SEL) und Hochschulen mit dem Ziel, wissenschaftliche Ausbildung mit praktischem Lernen zu verbinden. Der Abschluss "Diplom-Betriebswirt (BA)" der baden-württembergischen Berufsakademien ist berufsrechtlich und seit 2005 hochschulrechtlich dem Fachhochschul-Abschluss gleichgestellt. Im Jahr 2009 erfolgte die Umwandlung der Berufsakademie in die Duale Hochschule Baden-Württemberg. Der neue Abschluss „Bachelor of Arts“ mit 210 Credits ist vom Akkreditierungsrat anerkannt.
Zulassungs-voraussetzungen	Voraussetzung für die Zulassung zu einem Studium ist das Abitur (Allgemeine Hochschulreife) sowie ein Ausbildungsvertrag mit einem an der DHBW Mosbach zugelassenen Ausbildungsbetrieb. Bewerber mit Fachhochschulreife müssen einen Eingangstest absolvieren. Unter bestimmten Voraussetzungen können qualifizierte Berufstätige ohne Abitur (insbesondere Meister) zugelassen werden.
Ausbildungsbetrieb	Ausbildungsbetriebe reservieren Studienplätze für das kommende Studienjahr und suchen gezielt nach Studieninteressierten. Die Liste der Ausbildungsbetriebe ist abrufbar unter <a href="http://www.dhbw-mosbach.de/vk">www.dhbw-mosbach.de/vk</a> . Studenten können auch eigenständig Ausbildungsbetriebe suchen und die Zulassung an der Dualen Hochschule beantragen. Hierfür ist der jeweilige Studiengangleiter zu kontaktieren.
Ablauf	Das Studium erfolgt in sechs Semestern, jedes bestehend aus ca. drei Monaten Theorie an der DHBW Mosbach und drei Monaten Praxis im Ausbildungsbetrieb.

## Studiengang BWL-Handel - Vertriebs- und Kooperationsmanagement

---

Studienstruktur	Mit Einführung der Bachelor-Abschlüsse 2006 erfolgt auch die Umstellung in der Steuerung der Studienleistung. Leistungen werden entsprechend dem ECTS-System (European Credit Transfer System) mit Credit Points versehen. Sie beinhalten Lernleistungen die innerhalb der Lehrveranstaltungen erbracht werden (Präsenzlernen) sowie Lernleistungen die eigenständig erbracht werden (Distanzlernen) wie zum Beispiel die Vor- und Nachbereitung von Unterricht, die Ausarbeitung von Seminararbeiten und Referaten, die Bearbeitung von Fallstudien. Auch die Lernleistungen der Praxissemester sind mit Credit Points versehen. Ein Credit Point umfasst ca. 30 Lernstunden und ca. zwölf Veranstaltungsstunden innerhalb des Theoriestudiums.
Internationale Anerkennung	International firmiert die Duale Hochschule Baden-Württemberg als „Baden-Württemberg Cooperative State University“.
Aufbaumöglichkeiten	Mit dem anerkannten Abschluss „Bachelor of Arts“ (entsprechend dem europäischen Bologna-Prozess) gibt es vielfältige Möglichkeiten eines weiterführenden Master-Studiums. Durch die 210 Credits gibt es vielfach die Möglichkeit zu verkürzten Master-Programmen.
Studiengebühren	Mit Beginn Sommersemester 2007 fallen für die Studierenden Studiengebühren in Höhe von 500 Euro pro Semester an. Zur Unterstützung stehen Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung. Es gibt viele Ausnahmetatbestände zum Erlass der Studiengebühren.

## 7. Die Duale Hochschule Baden-Württemberg und der Standort Mosbach

Gründung DHBW  
Mosbach

Die DHBW Mosbach wurde 1980 gegründet. Seither ist diese stetig gewachsen und hat nunmehr ca.2900 Studenten.

Profil der DHBW  
Mosbach

Die DHBW Mosbach hat einen Schwerpunkt im Baubereich. Es gibt die technischen Studiengänge Bauwirtschaft, das Bauwesen mit den Vertiefungen Projektmanagement und Fassadentechnik, die Metallbautechnik und die Holztechnik mit einer Ausrichtung auf die Möbelindustrie und Fertighausindustrie. Im betriebswirtschaftlichen Bereich gibt es die Holz-Betriebswirtschaft, die sich auf den Holzhandel fokussiert hat. Dazu kommt auch ein Wirtschaftsingenieurstudium mit Vertriebs-Schwerpunkt.

Die DHBW Mosbach weiterhin ihre Vorteile einer überschaubaren Einrichtung: direkte, kurze Wege, die persönliche Ansprache und Betreuung sowie die permanente Weiterentwicklung machen den Standort besonders attraktiv und die Studienzeit nicht nur erfolgreich, sondern auch angenehm.

Der Standort Mosbach

Mosbach liegt an den südlichen Ausläufern des Odenwaldes im romantischen Neckartal im Südosten der wirtschaftlich, touristisch und kulturell sehr lebendigen und interessanten Metropolregion Rhein-Neckar. Das Mittelzentrum mit ca. 25.000 Einwohnern ist Sitz des Neckar-Odenwald-Kreises und die Dienstleistungs- und Behördenstadt der Region. Die Große Kreisstadt versorgt als gesellschaftliches und wirtschaftliches Zentrum rund 75.000 Menschen im östlichen Nordbaden und verfügt mit allen weiterführenden Schulen und der DHBW Mosbach über ein ausgezeichnetes Aus- und Fortbildungsangebot. Aufgrund seiner verkehrsgünstigen Lage zu den Zentren Stuttgart, Heilbronn, Heidelberg und Würzburg ist Mosbach zudem ein attraktiver Wirtschaftsstandort.