Studiengang BWL- Handel Vertiefung: Vertriebs- und Kooperationsmanagement für Industrie, Handel und Handwerk

Bachelor of Arts (B.A.)

Beschreibung und Studienplan

(Stand: 5. Mai 2009)

Prof. Dr. Alexander Neumann

Inhaltsangabe

		Seite
1	Zielstellung des Studienganges	3
2	Profil des Studienganges	3
3	Studienplan im Überblick	4
4	Modulbeschreibungen der einzelnen Studienfächer	6

1. Zielstellung des Studienganges

1.1 Umfeld des Studienganges

Die Marktanforderungen haben sich für das Handwerk und das Baugewerbe bereits extrem geändert und die Veränderungen gehen weiter. Um diesen Änderungen gerecht zu werden reorganisieren sich die Vertriebswege in Industrie, Handel und Handwerk.

Den neuen Anforderungen werden nur Unternehmen gerecht, die interdisziplinär arbeiten und die Anforderungen des Kunden und der beteiligten Netzwerkpartner in der Tiefe kennen.

Dabei zeigt sich, dass sich der Markt aufspaltet in den Do-it-yourself-Kunden, der eine fachgerechte Beratung benötigt, und anspruchsvollen Schlüsselfertig-Kunden, die eine umfassende Dienst- und Handwerksleistung von Industrie, Handel und Handwerk aus einer Hand wünschen. Für beide Bereiche müssen die Netzwerkpartner Industrie, Handel und Handwerk interdisziplinär zusammenarbeiten. Erfolgreiche Konzepte haben gezeigt, dass der traditionelle dreistufige Vertriebsweg Kooperationsmodelle anbietet, die den geänderten Anforderungen des Marktes gerecht werden.

1.2 Ausrichtung des Studienganges

Der Studiengang BWL – Handel – Vertriebs- und Kooperationsmanagement trägt zur Entwicklung der Professionalisierung der Vertriebswege und deren effizienter Kooperation bei.

Dazu ist angestrebt vertriebsorientierte Fach- und Führungskräfte für die Industrie, Mitarbeiter des Großhandels, von Bau- und Gartenmärkten und von Handwerksbetrieben mit Einzelhandel auszubilden. Das nötige Rüstzeug zur Unternehmensführung wird ebenfalls vermittelt.

Die Studierenden erhalten, auch über die Beteiligung von Industrie-, Handels- und Handwerksunternehmen an diesem Studiengang, eine eingehende unternehmerische Kenntnis aller Vertriebsstufen und der Möglichkeiten einer übergreifenden Kooperation zum Nutzen des Kunden und lernen Unternehmen auf effiziente Kooperationen erfolgreich auszurichten und zu gestalten.

Die Branche erhält über den Studiengang die Möglichkeit qualifiziertes Personal auszubilden, dieses umfassend in das eigene Unternehmen zu integrieren und über die gewonnenen Beziehungen und Kenntnisse ihr Unternehmen insgesamt langfristig positiv zu beeinflussen. Durch den Studiengang wird die Branche insgesamt attraktiver für karriere- und leistungsorientierte, qualifizierte und motivierte zukünftige Fach-, Führungskräfte und Unternehmensnachfolger.

2. Profil des Studienganges

2.1 Qualifikationsprofil

Im Grundstudium lernen die Studierenden die Grundlagen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und das gesamte Instrumentarium des Marketings und der Logistik. Die Spezialisierung umfaßt den Absatz von Produkten und Dienstleistungen über das Handwerk an Endverbraucher, die für die Leistungserbringung der unterschiedlichen Vertriebsstufen notwendige Organisation und die zielführenden Kooperationen innerhalb der Branche.

Dazu kommen Fächer zur persönlichen Weiterentwicklung und Förderung der notwendigen Vertriebseigenschaften (Rhetorik, Moderation, Konfliktmanagement, etc.). Die für ein betriebswirtschaftliches Studium erforderlichen Ergänzungsfächer der Volkswirtschaftslehre, Mathematik, der Informationstechnologie und des wissenschaftlichen Arbeitens werden natürlich auch vermittelt.

Im Hauptstudium werden die verschiedenen Marketinginstrumente sowie das Management der Zusammenarbeit in der Vertriebskette vertieft und um Aufgabenstellungen mit ganzheitlichem, wissenschaftlichen und praktischen, Anspruch erweitert.
Darüber hinaus stehen die Fächer zur Qualifikation als Führungskraft im Rahmen des Hauptstudiums im Mittelpunkt (Personal- und Unternehmensführung, Controlling, Finanzmanagement, etc.)

2.2 Einsatzprofil

Die Absolventen des Studienganges eignen sich als qualifizierte Vertriebsmitarbeiter auf allen Stufen der Vertriebskette (Hersteller, Großhändler, Bau- und Gartenmärkte, Einzelhändler, Handwerker) ebenso wie als angehende Führungskräfte. Dazu gewinnt der Absolvent während des Studiums intensive Einblicke in die moderne, auf den Markt und die Kunden ausgerichtete Unternehmensführung der Absatzstufen. Er ist der Manager für effiziente Kooperationen des Unternehmens mit den anderen Stufen.

Studienplan BWL – Handel – Vertriebs- und Kooperations-management für Industrie, Handel und Handwerk

Fett = spezifisches Profilfach zur Erzielung der gewünschten Ausprägung der Vertiefung

Halbjahr	I	II	III	IV	V	VI
Allgemeine Betriebs-wirtschaft – Rechnungswesen Führung und Management	Grundlagen der BWL (43 h) Technik der Buch-führung I (26h)	Kosten- und Leis-tungsrechnung (32h) Investition und Finanzierung (33h) Technik der Buch-führung II (26h)	Bilanzierung (28h) Steuern (24h) Handelsspezifische Kosten- und Leis-tungsrechnung (39h)	Konzern-rechnungslegung (16h) Personal (29h)	Finanzmanagement (16h) Bilanzmanagement (16h) Mitarbeiterführung (32h) Controlling (24h)	Personalwirt-schaft (inkl. Arbeitsrecht der Handelspraxis) (24h) Unternehmens-führung (32h) Integrative Mana-gementsysteme (20h)
Handels- und Vertriebs-management	Handelsbetriebs-lehre (24h)	Marketing (39h)	Handelsmarketing I (52h) E-Commerce im Handel (26h)	Handelsmarketing II (40h) Standortpolitik im Handel (12h)	Handels-management (24h) Konzentration und Integration im Handel (24h)	Käuferverhalten (24h) Entwicklungsten-denzen im Handel (24h) Rechtsrahmen des Handelsma-nagements (24h)
Kooperations-management	Lagerwirtschaft (15h) Dienstleistung und Produktion (22h) **Handwerk (39 h)**	Warenwirtschaft (15h) (Handels-) Logistik (24h) **Lebens- und Lebensraumges-taltung (52h)**	**(Bau-) Technische Grundlagen (52h)**	Organisation, Prozess- und Projektmanagement (36 h) **Vertragswesen (VOB) (20 Std.)** **Angebotssystema-tik und Angebots-erstellung (32h)**	Dienstleistungs-management (24 h) **Arbeitsplanung und Auftragsab-wicklung im Hand-werk (48h)**	**SCM und Koope-rationsmanage-ment – Optimie-rung der Pro-zesskette (36h)**
Sonstige Er-gänzungsfächer						
Volkswirt-schaftslehre	**VWL I** Einführung in die VWL, Mikroökonomie I (26h) Mikroökonomie II (26h)		**VWL II** Makroökonomie (26h) Geld und Währung (26h)		**VWL III** Wirtschafts-politik I (24h) Wirtschafts-politik II, Soziale Siche-rung, Vertei-lungspolitik (24h)	
Recht	**Recht I** Einführung in das Rechtssystem, Methodenlehre, BGB Allgemeiner Teil, BGB Schuld-recht Allgemeiner Teil (26h) BGB Schuldrecht Besonderer Teil, BGB Sachenrecht, Zivilprozessrecht (13h)		**Recht II** Handelsrecht, Gesellschaftsrecht (26h) Arbeitsrecht, Insolvenzrecht (26h)			
Mathematik und Statistik	**Mathematik und Statistik** Mathematik für Wirtschaftswissen-schaftler (26h) Statistik (26h)					
Informations-technologie			**Informationstechnologie** Grundlagen Informations-technologie (26h) Kommunikation, Netze (13h)			
Wissenschaft-liches Arbeiten	**Wissenschaftliches Arbeiten** (1 x 26h. 1 x 13h)					
AWT	Persönlichkeitstraining und Managementtech-niken (26 h) Sprache I (26 h)	Persönlichkeitstraining und Managementtech-niken (13 h) Sprache II (26h)	Persönlichkeitstraining und Managementtech-niken (26h) Sprache III (13h)	Persönlichkeitstraining und Managementtechni-ken (39h) Sprache IV (13 h)	Persönlichkeitstraining und Managementtech-niken (12)	Persönlichkeitstrai-ning und Manage-menttechniken (24h)
Praxisphasen	Praxismodul 1		Praxismodul 2		Praxismodul 3	

Anhang II: Modulbeschreibungen der allgemeinen Studienfächer — Seite

Anlage	1:	Allgemeine Betriebswirtschaftslehre	7
Anlage	2:	Spezielle Betriebswirtschaftslehre	9
Anlage	3:	Profilfach Kooperationsmanagement Handwerk	13
Anlage	4:	Volkswirtschaftslehre	15
Anlage	5:	Recht	16
Anlage	6:	Technik der Finanzbuchführung	17
Anlage	7:	Mathematik und Statistik	18
Anlage	8:	Informationstechnologie	19
Anlage	9:	Wissenschaftliches Arbeiten	20
Anlage	10:	Anwendungsorientierte Theorie	21
Anlage	11:	Eignung als Ausbildungsstätte	23
Anlage	12:	Praxismodule	26

Anlage 1

Allgemeine Betriebswirtschaftslehre (ABWL)

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
1	**Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (ABWL I)** Gegenstand und Geschichte der BWL – Betriebswirtschaftliche Forschungskonzeptionen – Methoden der BWL – Erfahrungs- und Erkenntnisobjekt – Unternehmen und Umwelt – Konstitutive Entscheidungen (z.B. Standort- und Rechtsformwahl) – Wertschöpfung im Leistungs- und Führungsprozess	43
	Dienstleistung und Produktion Überblick: Einkauf/Disposition, Waren-/Materialwirtschaft, Logistik (Ziele, Begriffe, Organisation) – Aufgaben und Konzepte von Beschaffung/Einkauf – Fertigungsplanung (Materialbedarf, Bestellmengen/Losgrößen, Kapazitätsplanung) und Konzepte der Fertigungssteuerung – Arten der Lagerung und Kommissionierung, Transport und Warenverteilung – Charakteristika des Produktes „Dienstleistung“ – Aspekte der Dienstleistungserstellung – Dienstleistungsqualität – Leistungsbereitschaft von Dienstleistungsbetrieben	22
2	**Kosten- und Leistungsrechnung (ABWL II-I)** Produktions- und kostentheoretische Grundlagen – Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung – Voll- und Teilkostenrechnung – Betriebsergebnisrechnung – Entscheidungen mit Kostenrechnungsdaten – Ansätze der Prozesskostenrechnung	32 (39)
	Investition und Finanzierung Betrieblichen Finanzwirtschaft (Ziele und Aufgaben) – Finanzmärkte und Finanzinstitutionen – Finanzierungsarten und Finanzierungsquellen – Finanz- und Liquiditätsplanung – Grundlagen der Investitionsplanung – Verfahren der Investitionsrechnung	33 (39)
	Marketing (ABWL II-I) Verhaltenswissenschaftliche Grundlagen – Marktforschung – Marketing-Instrumente – Marketing-Mix – Marketingplanung und Marketingkontrolle	39
3	**Bilanzierung (ABWL III – ReWe I)** Jahresabschluss (Ziele und Aufgaben) – Verhältnis von Handels- und Steuerbilanz – bilanzielle Rechtsgrundlagen – Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung – Ausweis-, Ansatz- und Bewertungsvorschriften: Pflichten, Verbote, Wahlrechte – Vergleichende Darstellung der entsprechenden Merkmale und Regelungen nach IAS/IFRS – Grundlagen der Jahresabschlussanalyse	28 (35)
	Unternehmensbesteuerung Steuersystem – Besteuerungsverfahren – Steuerarten: Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer – Besteuerungswirkungen ausgewählter betrieblicher Entscheidungen – Europäische Steuerharmonisierung	24 (30)

Std. = Lehrveranstaltungsstunden (45 Min.)
Die Vorlesungsstunden im Studiengang BWL-Handel an der DHBW Mosbach sind z.T. zugunsten der Profilfächer gekürzt. In Klammern die ungekürzten Stunden des Studiengang BWL-Handel an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
4	**Organisation und Projektmanagement (ABWL IV)** Organisationstheorie und Organisationspraxis – Formen der Aufbauorganisation – Formen der Ablauforganisation – Neuere Entwicklungen der Unternehmensorganisation (z.B. Netzwerkorganisation) – Projektmanagement **Personalwirtschaft** Aufgaben, Ziele und Funktionsbereiche der Personalwirtschaft – Entwicklungstendenzen in der Personalpolitik – Personalbedarfsplanung – Personalmarketing / Personalbeschaf-fung / Personalabbau	36 (45) 29 (33)
5	**Finanzmanagement (ABWL V – ReWe II)** Ausgewählte Instrumente des Finanz- und Risikocontrollings – Cash Management - Fi-nanzwirtschaft und Unternehmenszusammenschlüsse – Außenhandelsgeschäfte - Grund-lagen der Außenhandelsfinanzierung – kapitalmarktorientierte Informationssysteme **Bilanzanalyse** Grundlagen und Daten zum Bilanzmanagement – Bilanzanalyse – GuV-Analyse – Finanz- und Liquiditätsanalyse – Kennzahlensysteme im Bilanzmanagement – Exemplarische Vertiefungen und neuere Entwicklungen im Bilanzmanagement **Grundzüge der Konzernrechnungslegung** Konzernabschluss (Grundlagen und Zwecke) – Konsolidierungsverfahren – Konzernan-hang und Konzernlagebericht – wesentliche Unterschiede von HGB und IAS/IFRS	16 (20) 16 (20) 16 (20)
6	**Mitarbeiterführung (ABWL VI)** Motivation – Qualifizierung/Weiterbildung – Mitarbeiterbindung – Personalführungsin-strumente und –systeme – Personalbewertungsinstrumente und –systeme – Employability / Selbstverantwortung – Kommunikation – Konfliktmanagement – Unternehmenskultur **Unternehmensführung** Strategische Unternehmensführung – Frühwarnsysteme – gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmung – Informationsmanagement – Prognosemodelle – Controlling – Führen mit Kennzahlen – Operation Research – Planungs- und Kontrollinstrumente – Grundlagen des Wissensmanagements **Integrative Managementsysteme** Kritische Diskussion vorhandener integrativer Managementsysteme, wie z.B. Prozessma-nagement – Qualitätsmanagement – St. Gallener Management – Grundlagen des Change Management	32 (36) 32 (36) 20 (24)

Std. = Lehrveranstaltungsstunden (45 Min.)
Die Vorlesungsstunden im Studiengang BWL-Handel an der DHBW Mosbach sind z.T. zugunsten der Profilfächer gekürzt. In Klammern die ungekürzten Stunden des Studiengang BWL-Handel an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

Anlage 2

Spezielle Betriebswirtschaftslehre I

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
1	**Grundlagen der Handelsbetriebslehre (SBWL I –I)** Grundlagen des Handels – Handelsfunktionen – Handelsinstitutionen – Unternehmens-verbindungen – Leistungsfaktoren im Handel – ausgewählte Aspekte des Handels-Managements **Lagerwirtschaft** Beschaffungsstrategien und Sortiment - Lagerungskonzepte (Lagerarten, Lagerordnungs-systeme) - Kommissionierverfahren (Materialfluss, Organisation, Datenfluss) – Inventur - Kosten- und Leistungsaspekte der Lagerhaltung	24 15
2	**Warenwirtschaft (SBWL I –II)** Sortimentsspezifische Beschaffung - Beschaffungsprozesse – Beschaffungswege, Be-schaffungsplanung und Disposition, Bedarfsermittlung im Handel - Bestimmung von Be-stellterminen und Bestellmengen – Beschaffungsmarketing – Beschaffungsorganisation – Warenwirtschaftssysteme **Handelslogistik** Grundlagen der Logistikkonzeption, Logistik als Querschnittsfunktion und als interdiszi-plinäres Fachgebiet, Subsysteme der Logistik, Prozessorientierung in der Logistik, Kon-zepte der Handelslogistik, ausgewählte institutionelle und technologische Aspekte, Identi-fikations- und Kommunikationssysteme in Warenwirtschaft und Logistik	15 24

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
3	**Unternehmensrechnung im Handel (SBWL I-III)** Grundlagen des Informationssystems Kosten- und Leistungsrechnung – Kostenarten-, Kostenstellen und Kostenträgerrechnung im System der Teilkostenrechnung – Direct Costing, mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung, Grenzplankostenrechnung und Relative Einzelkostenrechnung als Varianten der Teilkostenrechnung – Einsatz der Teilkosten-rechnung zur Lösung handelsspezifischer Entscheidungsprobleme – DPR – Datenverar-beitung in der Kosten- und Leistungsrechnung – Kosten- und Leistungsrechnung im Cont-rolling	39 (65)
	Handelsmarketing I (SBWL I-IV) *2 - 4 aus den folgenden Wissensgebieten:* Sortimentspolitik (Sortimentsanalyse, Sortimentsplanung und –veränderung, Space-Management, Handelsmarkenpolitik, Servicepolitik) – Ladengestaltung und Warenpräsen-tation (Entscheidungsbereiche, Abteilungsbildung, Warenplatzierung, Vergabe von Regal-flächen, Visual Merchandising) – Preispolitik (psychologische Aspekte des Preises, For-men der Preisbildung, Mischkalkulation, Preislagenpolitik, Preisdifferenzierung, Sonder-angebotspolitik, Konditionenpolitik) – Distributionspolitik (Aufbau von Distributionssys-temen, Distributionsgrade, Management von Distributionssystemen, Marketing-Logistik, Redistribution) – Kommunikationspolitik (Werbung, Verkaufsförderung, Persönlicher Verkauf, Public Relations, kommunikationspolitische Sonderformen) – Marktforschung (Sekundärforschung, Primärforschung, Anwendungsgebiete der Marktforschung im Han-del, Ablauf einer empirischen Studie).	52
4	**Handelsmarketing II (SBWL I-V)** *2 - 4 der in Handelsmarketing I nicht abgedeckten Wissensgebiete aus:* **Standortpolitik** Grundlagen – Ziele – Standortentscheidungen – Standortfaktoren -Standortmodelle – Standortanalyse – Verfahren zur Standortbewertung **E-Commerce im Handel** Entwicklung und Dienste der digitalen Wirtschaft (Internet, E-mail, Banking) – Wir-kungsmechanismen (Elektronische Märkte und Transaktionskosten, Transaktionsphasen im Internet, Digitale Güter und Dienstleistungen) – Management-Prozess im Internet-Handel (Ziele, Strategien, Maßnahmen, Kontrolle – Geschäftsmodelle im Handel (Aukti-onen, Portale, Intermediäre/Disintermediation)	40 (43) 12 (24) 26 (24)

Std. = Lehrveranstaltungsstunden (45 Min.)
Die Vorlesungsstunden im Studiengang BWL-Handel an der DHBW Mosbach sind z.T. zugunsten der Profilfächer gekürzt. In Klammern die ungekürzten Stunden des Studiengang BWL-Handel an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

Managementbedingungen im Handel (SBWL I-VI)

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
5/6	**Konzentration und Integration im Handel** Begriffe – empirische Ergebnisse – Ursachen – Formen der Konzentration und Integration – Wirkungen – internationale Aspekte – Desintegration – neuere Entwicklungen	24 (30)
	Rechtsrahmen des Handelsmanagements Grundlagen (Politikverständnis, Kodices, Verhaltensmaximen) – Ziele (leistungsgerechte Wettbewerbs- und Handelsstruktur, Verbraucherleitbild) – Marktmacht und Marktbeherrschung (Mittelstandsschutz, Diskriminierung, Behinderung) – Schutzrechtsmanagement (Patent-, Gebrauchs- und Geschmacksmuster, Markenrecht und Markenschutz) – Produktverantwortung (Produzentenhaftung, Produktsicherheit, Recycling) – Marketing-Instrumente (Sittenwidrige Preispolitik, Preisabsprachen, Sonderpreise und -vergünstigungen, Irreführende Werbung, Kundenfang, Direct-Marketing, Vertriebs- und Bezugsbindungen, Ladenöffnungszeiten, Baunutzungsverordnung)	24 (30)
	Käuferverhalten Psychologische und soziologische Grundlagen - Grundmodelle des Käuferverhaltens (S-R-Ansatz, S-O-R-Ansatz) - Aktivierende Prozesse (Emotionen, Motive, Einstellungen) – Kognitive Prozesse (Wahrnehmung, Lernen, Denken) – Soziologische Determinanten (Gruppe, Schicht, Kultur, Subkultur) – Partialmodelle versus Totalmodelle - Beschaffungsverhalten gewerblicher Abnehmer (beschränkte Rationalitätsannahme, Buying-Center-Konzeption)	24 (30)
	Entwicklungstendenzen im Handel Markt- und branchenspezifische Trends – Entwicklungstendenzen in den Rahmenfaktoren des Handels	24 (30)

Std. = Lehrveranstaltungsstunden (45 Min.)
Die Vorlesungsstunden im Studiengang BWL-Handel an der DHBW Mosbach sind z.T. zugunsten der Profilfächer gekürzt. In Klammern die ungekürzten Stunden des Studiengang BWL-Handel an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

Spezielle Betriebswirtschaftslehre II

Managementbereiche im Handel (SBWL II)

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
5/6	**Dienstleistungsmanagement** Begriff und Besonderheiten von Dienstleistungen (Gegenstand und Systematisierung von Dienstleistungen, Dienstleistungs-Spezifika) – Dienstleistungsqualität (Operationalisierung und Messung von Dienstleistungsqualität, Qualitätsbewertung) – Beschaffung in Dienstleistungsunternehmen (Beschaffungsobjekte, beschaffungspolitisches Instrumentarium, Beschaffung im betrieblichen Ablauf) – Dienstleistungsproduktion (Prozess der Dienstleistungserstellung, Ressourcenplanung, Kapazität, Produktivität) – Dienstleistungsmarketing (Instrumentarium des Dienstleistungsmarketing und Besonderheiten in den einzelnen Mix-Bereichen)	24 (30)
	Controlling Ziele und Aufgaben des Controlling – Strategisches Controlling – Operatives Controlling – Handelsspezifische Controllinginstrumente – Exemplarische Vertiefungen und neuere Entwicklungen	24 (30)
	Handelsmanagement Begriffliche und konzeptionelle Grundlagen des Handelsmanagements – Rahmenfaktoren des Handelmanagements – Strategien im Handel – Entwicklung der Betriebs-/Vertriebsformen – Management der Supply Chain	24 (30)
	Personalwirtschaft (inkl. Arbeitsrecht der Handelspraxis) Personalbedarf – Personalbeschaffung - Personalentwicklung – Personalbindung – Personaleinsatz – Personalfreisetzung - Motivation im Arbeitsprozess - Entlohnungssysteme und betriebliche Sozialpolitik – Personalverwaltung – Personalinformationssysteme - Personal-Controlling Arbeitsvertrag – Arbeitszeugnis - Kündigung (insbesondere Sonderfälle) – arbeitsgerichtliches Verfahren – Flexibilisierung von Arbeitsformen (u.a. Betriebsvereinbarungen, Interessenausgleich, Arbeitnehmerüberlassung, Teilzeitarbeit im Handel, Altersteilzeit) - Betriebsrat	24 (30)

Std. = Lehrveranstaltungsstunden (45 Min.)
Die Vorlesungsstunden im Studiengang BWL-Handel an der DHBW Mosbach sind z.T. zugunsten der Profilfächer gekürzt. In Klammern die ungekürzten Stunden des Studiengang BWL-Handel an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

Anlage 3

Kooperationsmangement für Industrie, Handel und Handwerk

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
1	**Handwerk und seine rechtlichen Rahmenbedingungen** Handwerksbereiche, Handwerksorganisationen, Bedeutung des Handwerks, Situation und Chancen des Handwerks, Rechtsrahmen für Handwerksleistungen, Lieferanten und Serviceeinrichtungen des Handels (Partner der Distributionskette)	24
	Handwerk in der Praxis Dialog mit Handwerkern, Kennenlernen der Anforderungen an Handwerker, Kennenlernen der Abwicklung in der Praxis	15
	Planspiel zur Logistikkette unter Berücksichtigung des Handwerks Grundlagen zur Logistik, Logistikziele, Bedeutung der Logistik, Logistikkette, Planspiel zum Kennenlernen der Logistikkette, Optimierung der Logistikkette, Stellung des Handwerkes in der Logistikkette	15
2	**Lebensgestaltung als Basis der Lebensraumgestaltung** Lebensabschnitte des Menschen, Lebensmodelle und Lebenssituationen, Käufergruppen und Käuferverhalten entsprechend den Lebensmodellen und Lebenssituationen	16
	Lebensraumgestaltung Anforderungen an den Lebensraum, Architektur- und Baustile, Licht- und Farbgestaltung, aktuelle Designrichtungen, Design und Funktion. Beispiele aus der aktuellen Praxis	36
3	**Bau- und Werkstoffe** Bau- und Werkstoffe, Zusammenspiel von Bau- und Werkstoffen für unterschiedliche Anforderungen (energetische Abdichtung, optische Effekte, etc.)	20
	Technische Zeichnungen und Pläne Grundlagen der technischen Zeichnung, Vermaßung, Statikangaben, Leitungspläne, Elektropläne, etc.	16
	Grundlagen der Statik und Bausubstanz Grundlagen der Statik, Grenzen der Veränderungsmöglichkeiten eines Raumes, Grundlagen zur Bewertung der realen Bausubstanz	16
4	**Vertragswesen (VOB)** VOB, Werkvertrag, Dienstleistungsvertrag, Übungen zur Bewertung von Verträgen und Fallbeispielen	16
	Angebotssystematik und Angebotserstellung Vorbereitende Tätigkeiten zur Angebotserstellung (Planzeitvorgaben), Angebotssystematik, Planerstellung, spezifische Kalkulation, Formulierung von Angebotstexten	36
5	**Arbeitsplanung** Ausführungsplanung, Stücklistenauflösung, Arbeitsplanung, Zeitwirtschaft, Beschaffung im Baubereich	36
	Auftragsabwicklung Projektmanagement, Nachkalkulation, KVP-Wesen	16

6	**Supply Chain Management und Kooperationsmanagement** Supply Chain Management Grundlagen, mögliche Strukturen der Arbeitsteilung zwischen Industrie, Handel und Handwerk mit Vor- und Nachteilen, Optimierungsmöglichkeiten für die Abwicklung der Baustellenfertigung, Möglichkeiten des Supply Chain Managements in einer optimierten Prozesskette, Optimierungsmöglichkeiten in der industriellen Produktion.	36

Anlage 4

Volkswirtschaftslehre

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
1	**VWL I:** **Einführung, Mikroökonomik** Grundbegriffe der VWL – Inhalte, Abgrenzung und Methoden der VWL – Einführung in die volkswirtschaftliche Dogmengeschichte – Wirtschaftssysteme – Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik Deutschland – Einführung in die Mikroökonomik – Theorie des Haushalts	26
2	**Mikroökonomik II** Theorie der Unternehmung: Produktion, Kosten, Angebot – Marktabgrenzung – Marktbeziehungen – Marktformen – Preisbildung im Polypol, Monopol und Oligopol – Faktormärkte – Marktunvollkommenheiten – Wirkungen staatlicher Eingriffe – Wettbewerbstheorie – Wettbewerbspolitik	26
3	**VWL II:** **Makroökonomik** Kreislaufanalyse, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Zahlungsbilanz – Analyse des Gütermarktes – Analyse des Geldmarktes – IS-LM Modell – stabilisierungspolitische Wirkungen der Fiskal- und Geldpolitik – Analyse des Arbeitsmarktes – Konjunkturtheorien in klassischen Modellen – Wachstum und technischer FortschrittMakroökonomik, Geld und Währung	26
4	**Geld und Währung** Monetäre Grundbegriffe – Geldnachfrage- und Geldangebotstheorie – Inflation – Grundlagen der Geldpolitik – Geldpolitik der Europäischen Zentralbank – Theorie der Wechselkurse – Devisenmarkt – Internationale Währungsordnung	26
5	**VWL III:** **Wirtschaftspolitik I** Einführung in die Wirtschaftspolitik – Werturteilsproblematik, Zielanalyse (Beschäftigung, Preisniveau, Wachstum, außenwirtschaftliches Gleichgewicht, Umwelt, Verteilung) – Angebots- und Nachfragesteuerung – Mittelanalyse – Trägeranalyse	24
6	**Wirtschaftspolitik II, Soziale Sicherung, Verteilungspolitik** Systeme der sozialen Sicherung in Deutschland mit Schwerpunkt Altersversorgung und Gesundheitswesen – Sozialbudget und langfristige Finanzierungsprobleme – Verteilungsbegriffe und -maße – Empirische Einkommens- und Vermögensverteilung – Grundlegende Verteilungstheorien – Ansatzpunkte der Verteilungspolitik (Steuern und Transfers) – Globalisierung – Politische Ökonomie	24

Anlage 5

Recht

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
1	**Recht I** **Grundlagen des Rechts, Bürgerliches Recht I** Überblick über das Rechtsystem und die Rechtgebiete – Juristische Arbeitstechniken – Einführung in das BGB – Natürlich und juristische Personen – Rechtsgeschäfte (Willenserklärung/Anfechtung) – Abstraktionsprinzip – Vertretung/Vollmacht – Fristen und Termine/Verjährung – Schuldverhältnisse – Pflichtverletzungen – Begründung, Inhalt und Beendigung von Schuldverhältnissen – Allgemeine Geschäftsbedingungen	39 (52)
2	**Bürgerliches Recht II** Kaufvertrag (E-Commerce, Fernabsatz) – Werkvertrag – Sonstige Vertragstypen – Unerlaubte Handlungen – Erwerb und Verlust des Eigentums an beweglichen und unbeweglichen Sachen – Sicherungsrechte – Sicherungsübereignung – (Hypotheken/Grundschulden) – Grundzüge der Rechtsdurchsetzung	
3	**Recht II** **Handels- und Gesellschaftsrecht** Unternehmer – Kaufmann – Sonderprivatrecht – Prinzipien des Handelsrechts wie Publizität, Schnelligkeit und Verkehrsschutz – Register – Vollmachten – Hilfspersonen – Rechtsschein – Firmenrecht – Formfreiheit – Handelsbräuche und -papiere Juristische Person und Personengesellschaft – Überblick über Gesellschaftsformen – Prinzipien des Gesellschaftsrechts wie numerus clausus – Gestaltungsfreiheit und -grenzen – Typenvermischung – Entstehung – laufender Betrieb – Beendigung – Vertretung – Geschäftsführung – Vermögensordnung – Haftung – Überblick Kapitalaufbringung und -erhaltung – Gesamtschau Vorteile und Nachteile Rechtsformen – Überblick Konzern – Gläubiger- und Minderheitsschutz – Haftungsgefahren	26
4	**Grundzüge des Arbeits- und Insolvenzrechts** Grundlagen des Arbeitsrechts – Der Begriff des Arbeitnehmers – Die Anbahnung des Arbeitsverhältnisses – Die Situation vor Vertragsabschluss, Vorverhandlungen – Arbeitsvertrag und Arbeitsverhältnis – Formen des Arbeitsverhältnisses – Die Pflichten des Arbeitnehmers aus dem Arbeitsvertrag – Die Pflichten des Arbeitgebers aus dem Arbeitsvertrag – Beendigung des Arbeitsverhältnisses – Tarifvertragsrecht – Betriebsverfassungsrecht Regelinsolvenzverfahren – Verbraucherinsolvenzverfahren – Insolvenzgründe – Der Insolvenzantrag – Das Eröffnungsverfahren – Gläubigerbenachteiligung – Anfechtbare Handlungen und Rechtsfolgen – Haftung und Insolvenzdelikte	26

Std. = Lehrveranstaltungsstunden (45 Min.)
Die Vorlesungsstunden im Studiengang BWL-Handel an der DHBW Mosbach sind z.T. zugunsten der Profilfächer gekürzt. In Klammern die ungekürzten Stunden des Studiengang BWL-Handel an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

Anlage 6

Technik der Finanzbuchführung

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
1	**Technik der Finanzbuchführung I** Rechnungswesen und Finanzbuchführung – Organisation, System und Technik der Finanzbuchführung – Warenverkehr und Umsatzsteuer – Anschaffung, Herstellung, Abschreibung und Abgang von Anlagegütern – Bewertung und Buchungen im Vorratsvermögen - Buchtechnische Behandlung von Forderungen und Wertpapieren – Buchung von Eigenkapitalveränderungen inkl. Erfolgsverbuchungen und Rechtsformen – Finanzgeschäfte, Finanzinnovationen und Leasing	26 (39)
2	**Technik der Finanzbuchführung II** Buchungen im Personalbereich – Verbuchen von Steuern - Rechnungsabgrenzung und Rückstellungen – Hauptabschlussübersicht und Jahresabschlusserstellung – EDV-Anwendung in der Buchführung - Buchführungsbesonderheiten bei internationaler Rechnungslegung	26

Anlage 7

Mathematik und Statistik

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
1	**Mathematik** Zinsrechnung, Rentenrechnung, Tilgungsrechnung, Kurs- und Renditerechnung. Differential- und Integralrechnung für Funktionen mit einer unabhängigen Variablen, Differentialrechnung mit mehreren unabhängigen Variablen. Matrizen und Vektoren, Determinanten, Lineare Gleichungssysteme **Statistik** Datenentstehungsprozess – statistische Massen – Skalierung – Datenquellen. Tabellarische und grafische Darstellungen – univariate und bivariate Verteilungen mit ihren deskriptiven Maßzahlen. Wirtschaftsstatistische Anwendungen: Analyse von Bestands- und Bewegungsmassen, Disparitäts- und Konzentrationsmessung, Indexzahlen, Regressionsrechnung, Einführung in die Zeitreihenanalyse. Grundlagen der induktiven Statistik mit Anwendungen, insbesondere Zufallsstichproben-verfahren und Hypothesenteste	26 26 (39)

Std. = Lehrveranstaltungsstunden (45 Min.)
Die Vorlesungsstunden im Studiengang BWL-Handel an der DHBW Mosbach sind z.T. zugunsten der Profilfächer gekürzt. In Klammern die ungekürzten Stunden des Studiengang BWL-Handel an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.
.

Anlage 8

Informationstechnologie

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
3	**Grundlagen Informationstechnologie** - Grundbegriffe der Datenverarbeitung - Komponenten eines Rechnersystems - Darstellung von Informationen - Softwarearten - Anwendungsarchitekturen - Grundkonzepte Datenbanken, Datenmodellierung - Informations- und Wissensmanagement	26
4	**Kommunikation, Netze** - Grundkonzepte betrieblicher Informationssysteme - unternehmens- interne/- übergreifende Informationssysteme - Grundlagen Rechnernetze - LAN, WAN, TCP/IP und das Internet - Netzwerksicherheit - Erstellung von Internetseiten - neue Technologien	13 (26)

Anlage 9

Wissenschaftliches Arbeiten

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
1	**Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten** Kennzeichen wissenschaftlicher Arbeiten - Formen wissenschaftlicher Arbeiten an der Dualen Hochschule: Projektarbeit, Seminararbeit - Bewertungskriterien für wissenschaftliche Arbeiten - Themenwahl - Literaturrecherche und Informationsbeschaffung - formale Ausgestaltung wissenschaftlicher Arbeiten (einschließlich Zitation) – Aufbau wissenschaftlicher Arbeiten	26
2	**Wissenschaftstheorie und wissenschaftliches Arbeiten** Ziele der Wissenschaften - Grundlagenforschung und anwendungsbezogene Forschung - wissenschaftstheoretische Grundpositionen - wissenschaftlicher Fortschritt - Forschungsmethoden - wissenschaftstheoretische Grundbegriffe - empirische Sozialforschung: Auswahlverfahren, Erhebungstechniken, Datenauswertung - Vorbereitung auf Bachelorarbeit	13 (26)

Std. = Lehrveranstaltungsstunden (45 Min.)
Die Vorlesungsstunden im Studiengang BWL-Handel an der DHBW Mosbach sind z.T. zugunsten der Profilfächer gekürzt. In Klammern die ungekürzten Stunden des Studiengang BWL-Handel an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

Anlage 10

Angewandte Theorie

Sem.	Modul, Inhalte	Std.*
1/2	**Individuelle Datenverarbeitung (MS-Office)** Grundlagen PC-Betriebssysteme, z.B. Windows Effizientes Arbeiten mit Textprogrammen Grundlagen Tabellenkalkulation: Kalkulation und Grafik (Excel I) Tabellenkalkulation für Fortgeschrittene (Excel II) Effektive Präsentation mit Powerpoint **Kommunikation und Rhetorik** Kommunikation:Grundlagen der Kommunikation und psychologische Grundlagen (menschliche Wahrnehmung , Gehirnfunktionen), Vergleich unterschiedlicher Kommunikationsmodelle, Axiome der Kommunikation, „Vier Seiten einer Nachricht“, Sach- und Beziehungsebene in der Kommunikation, Transaktionsanalyse, Metakommunikation, Kommunikation und Feed-Back Rhetorik: Struktur und Aufbau einer Rede, Manuskripterstellung, Wirkung von Argumentaionslinien/-logik, Ausdrucksteigerung durch Körpersprache, Einsatz rhetorischer Mittel, effiziente Visualisierung, Grundlagen guter Präsentationen, sinnvoller Medien-, Material und Methodenwahl bei der Präsentation **Business English I** Grundlagen des Business English; Verständnis von englischsprachigen Fachtexten und Kennen lernen der englischsprachigen Fachliteratur; Ausarbeitung von betriebswirtschaftlichen Fallbeispielen; Präsentation der Ergebnisse; Vocabulary Expansion; Präsentation von Projektarbeiten in englischer Sprache und anschließende Fachdiskussion.	78 (52)

3/4	**Teamarbeit, Konflikt- und Verhandlungstraining** Team- und Gruppenstrukturen, Kooperation, Problemlösung und Entscheidungsfindung in Gruppen, Selbstbild und Fremdbild in Gruppeninteraktionen Bestimmung und Wahrnehmung typischer Konfliktmerkmale, -arten und –verläufe, Konfliktlösungsstrategien, Konfliktgespräche führen, persönliches Konfliktverhalten, Einfluss und Rolle eines Konfliktmoderators Beziehungsarbeit in Verhandlungssituationen, Kundenbedarf erkennen, effiziente Gesprächsführung in Verhandlungen, Kundennutzenargumentation, Beziehungsmanagement, 2-Gewinner-Strategien **Planspiel I** Topsim Merchant II: Warenhäuser bearbeiten einen gemeinsam Markt in einem Stadtgebiet. Das Planspiel umfasst sämtliche Entscheidung eines Handelsunternehmens: Beschaffung, Absatzplanung, Personplanung, Instrumente des Handelsmarketing, Finanzplanung. Insgesamt werden ca. 80 Parameter beeinflusst. Analysen und Entscheidungen werden in Teams vorgenommen. Erfolgskriterien im Planspiel sind: Teamfähigkeit und Arbeitsorganisation, um optimale Entscheidungen treffen zu können. Im Planspiel wird neben dem geschäftlichen Erfolg (Umsatz und Gewinn) auch der Planungserfolg (geringe Abweichung von Plan und Ist) bewertet. **Business English I** Weitere Vertiefung spezieller Anwendungen des Business English: Telefontraining, Meetings, Verhandlung, Small Talk, Memo-Writing. Besonderes Training spontaner mündlicher Kommunikationsfähigkeiten (Debating Club): Thesen und Antithesen werden von jeweils einem Vertreter vorgetragen, untermauert und verteidigt. Abschließend wird bewertet, wie überzeugend ein Vertreter war.	78 (52)
5/6	**Führungstraining** Einfluss des Führungsstils auf Klima und Zielerreichung - Vor- und Nachteile von Teamarbeit - Auswirkung unklarer Kommunikation und Zielvorgaben - Entscheidungen umsetzen - Budgetierung - Qualitätsanforderungen - Kundenorientierung - Zeitmanagement - Projektplanung - Mitarbeitergespräche konstruktiv führen – Beurteilungsgespräche **oder** **Planspiel II** TOPSIM Euro (5 Unternehmen aus 5 europäischen Ländern produzieren und vertreiben Waschmaschinen in bis zu 9 Perioden = Geschäftsjahre): Lernziele: Marksituation und –potential analysieren, Expansionsstrategien entwickeln, bewerten und umsetzen, marktgerechte Produktweiterentwicklung, marktgerechte Marketinginstrumente gestalten, richtige Investitionsentscheidungen in Fertigung, Rationalisierung, Vertrieb, Personal, Beschaffung und Finanzen treffen, Planwerte formulieren und Soll/Ist-Vergleiche durchführen	36 (48)

Anlage 11

Grundsätze für die Eignung von Ausbildungsstätten der Berufsakademien Baden-Württemberg

(Bekanntmachung des Wissenschaftsministeriums vom 24. Juni 2002)

§ 1
Art und Einrichtung der Ausbildungsstätte

(1) In den Ausbildungsbereichen Technik und Wirtschaft müssen Art und Umfang der Produktion, des Sortiments und der Dienstleistungen sowie die Produktions- und Arbeitsverfahren gewährleisten, dass die in den Studien- und Ausbildungsplänen der jeweiligen Fachrichtung vorgeschriebenen Ausbildungsinhalte vermittelt werden können.

(2) Die Ausbildungsstätte in den Ausbildungsbereichen Technik und Wirtschaft soll über eine ausreichende Einrichtung und Ausstattung verfügen. Dazu gehören insbesondere die erforderlichen Werkzeuge, Maschinen, Geräte und sonstige notwendigen Ausbildungsmittel (bürotechnische Einrichtungen, Büroorganisationsmittel, Qualifizierungsaktivitäten wie Lehrgänge, Programme, usw.).

(3) Die Ausbildungsstätte im Ausbildungsbereich Sozialwesen muss personell und sachlich geeignet sein, die in den Studien- und Ausbildungsplänen vorgeschriebenen Ausbildungsinhalte zu vermitteln. Die dort praktizierten Arbeitsformen und die Adressaten der sozialen Arbeit (Zielgruppe) müssen gewährleisten, dass die Umsetzung der Ausbildungsinhalte, wie sie in den Studien- und Ausbildungsplänen festgelegt sind, im berufspraktischen Handeln erreicht werden.

(4) Eine Ausbildungsstätte, an welcher die vorgeschriebenen Ausbildungsinhalte oder Ausbildungsmittel nicht in vollem Umfang vermittelt werden können, gilt als geeignet, wenn eine Ergänzung durch Ausbildungsmaßnahmen außerhalb der Ausbildungsstätte vorgenommen wird (z. B. Verbundausbildung). Wird die Ausbildung an mehreren Ausbildungsstätten durchgeführt, so müssen in der Gesamtheit der Ausbildungsstätten die Grundsätze zur Eignung erfüllt sein.

§ 2
Ausbildungspersonal

(1) Wer die vorgeschriebenen Ausbildungsinhalte unmittelbar verantwortlich und im wesentlichen Umfang selbst vermittelt, muss hierfür fachlich und persönlich geeignet sein.

(2) Die fachliche Eignung setzt voraus, dass die/der Ausbildungsleiter/in eine dem Studiengang entsprechende Qualifikation hat und eine angemessene Zeit in seinem Beruf praktisch tätig gewesen ist.

(3) Von der/vom Ausbildungsleiter/in können gelegentlich oder in begrenztem Umfang Aufgaben an Personen übertragen werden, für die die fachlichen Anforderungen nach Absatz 2 nicht erfüllt sind (Fachausbilder).

(4) Ausbilder im Ausbildungsbereich Sozialwesen sollten möglichst nicht ausschließlich Ausbildungsaufgaben übernehmen, sondern Funktionen im jeweiligen Arbeitsfeld weiterhin ausüben. Hierzu ist erforderlich, dass in der Regel die Zahl von zwei Auszubildenden (Studierenden) pro Ausbilder nicht überschritten wird.

§ 3
Zahl der Ausbildungsplätze

(1) Die Zahl der Ausbildungsplätze muss so bemessen sein, dass die ordnungsgemäße Ausbildung gewährleistet ist.

(2) Es wird empfohlen, dass Ausbilder in den Ausbildungsbereichen Technik und Wirtschaft, die ausschließlich Ausbildungsaufgaben wahrnehmen, nicht mehr als 16 Studierende ausbilden

§ 4
Planmäßigkeit und Vollständigkeit der Ausbildung

(1) Die Ausbildungsstätte im Ausbildungsbereich Technik und Wirtschaft legt im zuständigen Dualen Senat eine Ausbildungsübersicht vor, aus der hervorgeht, dass die Ausbildung in der Ausbildungsstätte nach den geltenden Studien- und Ausbildungsplänen planmäßig und vollständig durchgeführt wird. Hierbei ist insbesondere nachzuweisen, dass die praktische Ausbildung im Betrieb - konkretisiert in den Studienplänen / Ausbildungsplänen - eingehalten und umgesetzt wird. Die Ausbildungsübersicht soll Angaben über die mit dem jeweiligen Ausbildungsschwerpunkt des jeweiligen Ausbildungshalbjahres zugeordneten Themen Gebiete/Abteilungen, in denen betriebliche Praktika stattfinden, beinhalten, betriebliche Seminare aufzeigen und ggf. Kooperationen mit anderen Ausbildungsstätten ausweisen.

Die Ausbildungsübersicht im Ausbildungsbereich Sozialwesen ist zeitlich und sachlich zu gliedern. Aus ihr soll ersichtlich sein, wo die/der Auszubildende konkret tätig wird.

(2) Die Ausbildungsstätten ermöglichen den Studierenden in den verschiedenen Bereichen bzw. Themen sowohl fachliches als auch soziales Lernen. Zielsetzung ist, die Selbstständigkeit der Studierenden zu fördern durch z. B. Übertragung von Projektarbeiten, Mitarbeit am Tagesgeschäft und unterschiedliche Praxiseinsätze.

(3) Die Ausbildungsstätte schließt vor jeder Praxisphase mit dem Studierenden eine Lernzielvereinbarung ab. In dem Beurteilungsgespräch am Ende der Praxisphase erhalten die Studierenden unmittelbare Rückmeldung auf ihr Lern- und Arbeitsverhalten sowie Anregungen für ihre weitere Entwicklung.

(4) Die Ausbildungsstätte gewährt den Studierenden einen angemessenen Zeitraum zur Erstellung ihrer Praxisarbeiten bzw. der Studien- und der Diplomarbeit. Näheres regelt die Prüfungsordnung des Ausbildungsbereichs.

(5) In der Ausbildungsstätte im Ausbildungsbereich Sozialwesen sollte sichergestellt sein, dass der/dem Auszubildende(n) Gelegenheit zu Anleitergesprächen von in der Regel wöchentlich zwei Stunden geboten wird.

Außerdem hat die Ausbildungsstätte die Aufgabe, innerhalb der einzelnen Ausbildungsstätte oder im Verbund von mehreren Ausbildungsstätten derselben Fachrichtung die in den Praxisplänen ausgewiesene praxisbegleitende Information und Reflexion zu vermitteln.

Bei dem berufspraktischen Arbeitseinsatz der/des Auszubildenden sollte darauf geachtet werden, dass in einer bestimmten Bezugsgruppe (z.B. Erziehungsgruppe) nicht ausschließlich Auszubildende eingesetzt sind. Die Arbeit in einzelnen Gruppen sollte auch nicht die Möglichkeit beeinträchtigen, an Mitarbeiterbesprechungen teilzunehmen, sich durch Lektüre der Erziehungsakte etc. fachlich über die einzelnen Betreuenden zu informieren und sich auch gelegentlich an Aktivitäten außerhalb der Wohngruppe zu beteiligen.

§ 5
Beteiligung an der Gremienarbeit bzw. in Prüfungskommissionen

(1) Die Ausbildungsstätten beteiligen sich an der Gremienarbeit insbesondere an den Arbeitskreisen der Ausbildungsleiter/innen und Ausbilder/innen. Für den Dualen Senat, den Senat (academic board) und das Kuratorium erfolgt die partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Basis des Wahlmodus in den einschlägigen Gesetzen und Verordnungen.

(2) Die Ausbildungsstätten erklären sich bereit, Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter die Mitwirkung in den Prüfungskommissionen zu ermöglichen. Die Beteiligung betrifft insbesondere die Prüfungsteile B (praxisbezogene Prüfungsteile) und hierbei die Erarbeitung von Fallstudien, Stellung sowie Korrektur von Prüfungsaufgaben sowie die Abnahme der mündlichen Prüfung, soweit dieses Prüfungsbestandteile sind.

§ 6
Sonstige Eignungsvoraussetzungen

Studierende dürfen nicht eingestellt werden, wenn über die Ausbildungsstätte ein Insolvenzverfahren eröffnet worden ist oder wenn eine Gewerbeuntersagung rechtskräftig ausgesprochen oder für vorläufig vollziehbar erklärt worden ist.

§ 7
Feststellung und Überwachung der Eignung

(1) Zuständig für die Feststellung, Überwachung und Aberkennung der Eignung der Ausbildungsstätte ist der Duale Senat der jeweiligen Berufsakademie.

(2) Die Ausbildungsstätte benennt dem Dualen Senat den für die Durchführung der Ausbildung im jeweiligen Ausbildungsbereich verantwortliche(n) Ausbildungsleiter/in.

(3) Die Ausbildungsstätte hat jede Änderung von Tatsachen, die der Eignungsfeststellung zugrunde lagen, unverzüglich dem Dualen Senat mitzuteilen.

(4) Werden Mängel der Eignung festgestellt, so hat der Duale Senat die Ausbildungsstätte aufzufordern, innerhalb einer angemessenen Frist den Mangel zu beseitigen.

(5) Ist der Mangel der Eignung nicht zu beheben oder wird der Mangel nicht innerhalb angemessener Frist beseitigt, so wirkt der Duale Senat darauf hin, dass der betroffene Studierende seine Ausbildung in einer anderen geeigneten Ausbildungsstätte fortsetzen kann.

Anlage 12

Modulbeschreibungen Studiengang BWL - Handel

Praxismodule

Hinweis auf Gestaltung der Praxismodule:
Der Rahmenplan orientiert sich an den theoretischen Schwerpunkten in den einzelnen Semestern und dient als Grundlage für die Ausgestaltung des betrieblichen Ausbildungsplans.

Der betriebliche Ausbildungsplan sollte zeitlich und inhaltlich an die Besonderheiten des jeweiligen Ausbildungsunternehmens angepasst werden. Dabei sind betriebliche Schwerpunktsetzungen und Anpassungen möglich. Es kann auch von der zeitlichen Abfolge des Rahmenplans abgewichen werden.

Modul	Praxismodul I: Marktgerichtete Funktionen
Studiengang	Bachelor Betriebswirtschaftslehre-Handel
Code	W H PM I
Lage des Moduls	1. und 2. Sem.
Art	Pflicht
ECTS-Punkte	10
Stud. Arbeitsbelastung	600 Workload-Stunden (inklusive 20 Präsenzstunden)
Prüfungstermin	Im 1. Studienjahr oder im 1. Studienjahr (Erstellung der Projektarbeit) und im 2. Studienjahr (Präsentation)
Prüfungsform / -dauer	Projektarbeit (5.000 Wörter +/- 10%) und deren Präsentation
Bewertungsregel	Bei 50% der geforderten Leistung gilt die Prüfung als bestanden.
Lernmethoden	Angeleitetes Arbeiten am Arbeitsplatz, Seminare, Workshops, Projektarbeit
Modulverantwortlicher	Prof. Dr. Oppermann, DHBW Stuttgart
Zugangsvoraussetzung	Keine
Nachfolger	Praxismodul II
Kompetenzziele	• Die Studierenden sollen die Funktion der Warenwirtschaft in der betriebsspezifischen Anwendung erfahren. Sie sollen diesbezüglich Aufgaben sowie erste Arbeitstechniken und Problemlösungsmethoden in der betrieblichen Anwendung kennen lernen. • Die Studierenden sollen die Funktionen Marketing und Vertrieb in der betriebsspezifischen Anwendung erfahren. Sie sollen diesbezüglich Aufgaben sowie erste Arbeitstechniken und Problemlösungsmethoden in der betrieblichen Anwendung kennen lernen. • Die Studierenden sollen Kenntnisse und Erfahrungen in den Bereichen Sozial-, Methoden- und Persönlichkeitskompetenz aufbauen und anwenden können.
Literatur	Jeweils die neueste Auflage folgender Lehrwerke: Theisen, M.R.: Wissenschaftliches Arbeiten, München Aktuelle Zitierrichtlinien der jeweiligen Studiengangsleitung
Betriebl. Ausbildung 1	**Warenwirtschaft**
Lehrinhalte	Aus den nachfolgend benannten Lerninhalten des praktischen Ausbildungsplans sind exemplarische Sachverhalte auszuwählen: **Organisation** Einordnung der Warenwirtschaft in das Gesamtunternehmen – Zusammenwirken der einzelnen Bereiche **Disposition** Ermittlung von Bedarfsmengen und Bestellzeitpunkten – Bestandsüberwachung – Terminsicherung – Engpassbeseitigung **Beschaffung** Beschaffungsmarktforschung – Kriterien und Ablauf der Lieferantenauswahl – Phasen des Einkaufsvorgangs am praktischen Beispiel (Angebotseinholung, Vorauswahl, Verhandlungsführung, Abschluss, Lieferantenbetreuung) **Lagerhaltung** Transportmittelplanung – Steuerung und Überwachung des Wareneingangs – Lagersysteme und Lagertechnik – Kommissionierung

Betriebl. Ausbildung 2	**Marketing und Vertrieb**
Lehrinhalte	Aus den nachfolgend benannten Lerninhalten des praktischen Ausbildungsplans sind exemplarische Sachverhalte auszuwählen: **Organisation** Einordnung von Marketing und Vertrieb in das Gesamtunternehmen – Zusammenwirken der einzelnen Bereiche **Sortiments- und Marktwissen** Sortiment – Warenbereiche – Warengruppen – Warenarten – Artikel – Sorten des eigenen Unternehmens – Überblick über wichtige Konkurrenzunternehmen und deren Sortimente – Kundenkenntnis **Marketingplanung** Prozess der Marketingplanung – Vorgehensweise bei der Marktforschung (Datenquellen, -hebung, -analyse) **Marketing-Mix** Sortimentsgestaltung – Preisbildung, Rabatt- und Konditionenpolitik – Verkaufsraumgestaltung und Warenpräsentation – Distribution – Kommunikation – Planung, Realisation und Kontrolle von Marketingmaßnahmen **Verkauf** Organisation des Verkaufs – Verkaufsanbahnung – Verkaufsabwicklung – Kundenbetreuung

Modul	Praxismodul II: Interne Funktionen
Studiengang	Bachelor Betriebswirtschaftslehre-Handel
Code	W H PM II
Lage des Moduls	3. und 4. Sem.
Art	Pflicht
ECTS-Punkte	10
Stud. Arbeitsbelastung	600 Workload-Stunden (inklusive 20 Präsenzstunden)
Prüfungstermin	Im 2. Studienjahr oder im 2. Studienjahr (Erstellung der Projektarbeit) und im 3. Studienjahr (Präsentation)
Prüfungsform / -dauer	Projektarbeit (5.000 Wörter +/- 10%) und deren Präsentation
Bewertungsregel	Bei 50% der geforderten Leistung wird die Note 4,0 erreicht.
Lernmethoden	Angeleitetes Arbeiten am Arbeitsplatz, Seminare, Workshops, Projektarbeit
Modulverantwortlicher	Prof. Dr. Oppermann, DHBW Stuttgart
Zugangsvoraussetzung	Praxismodul I
Nachfolger	Praxismodul III
Kompetenzziele	• Die Studierenden sollen das interne und externe Rechnungswesen in der betriebsspezifischen Anwendung erfahren. Sie sollen diesbezüglich Aufgaben wahrnehmen sowie Arbeitstechniken und Problemlösungsmethoden in der betrieblichen Praxis anwenden. • Die Studierenden sollen die Funktionen Personal und Organisation in der betriebsspezifischen Anwendung erfahren. Sie sollen diesbezüglich Aufgaben wahrnehmen sowie Arbeitstechniken und Problemlösungsmethoden in der betrieblichen Praxis anwenden. • Die Studierenden sollen Kenntnisse und Erfahrungen in den Bereichen Sozial-, Methoden- und Persönlichkeitskompetenz aufbauen und anwenden können.
Literatur	Jeweils die neueste Auflage folgender Lehrwerke: Theisen, M.R.: Wissenschaftliches Arbeiten, München Aktuelle Zitierrichtlinien der jeweiligen Studiengangsleitung

Betriebl. Ausbildung 1	**Internes und externes Rechnungswesen**
Lehrinhalte	Aus den nachfolgend benannten Lerninhalten des praktischen Ausbildungsplans sind exemplarische Sachverhalte auszuwählen: **Organisation** Einordnung des Finanz- und Rechnungswesens in die Organisation des Gesamtunternehmens – Zusammenwirken der einzelnen Bereiche **Finanzbuchhaltung** Inventur – Anlagenbuchhaltung – Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung (einschließlich Zahlungsverkehr und Kontierung sowie Mahn- und Klagewesen) **Kosten- und Leistungsrechnung** Planungsrechnung (kostenstellen- / kostenträgerbezogen) und Überwachung – Betriebsabrechnung und innerbetriebliche Leistungsverrechnung – Kalkulation **Investition und Finanzierung** Unternehmensspezifische Ausprägungen der Investitionsrechnung / Wirtschaftlichkeitsrechnung – Finanzierungsarbeiten und deren Prämissen **Bilanzierung** Jahresabschluss – bilanzielle Rechtsgrundlagen – Ausweis-, Ansatz- und Bewertungsvorschriften
Betriebl. Ausbildung 2	**Personal und Organisation**
Lehrinhalte	Aus den nachfolgend benannten Lerninhalten des praktischen Ausbildungsplans sind exemplarische Sachverhalte auszuwählen: **Organisation** Einordnung des Personalbereiches in das Gesamtunternehmen – Zusammenwirken der einzelnen Bereiche **Personalplanung und -beschaffung** Personalbedarfsplanung – Personalmarketing – Maßnahmen der Personalbeschaffung – Personalauswahl **Personalbetreuung und -entwicklung** Einstellung, Versetzung und Ausscheiden von Mitarbeitern – Betreuungsgespräche – Beurteilungen – Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen – Lohn- und Gehaltsabrechnung **Arbeitsrecht und Arbeitsschutz** **Personalverwaltung und -politik** Vergütungssysteme – Führungssysteme – Flexibilisierung – Arbeitszeitmodelle **Betriebswirtschaftliche Organisation** Eigene Organisationsstruktur – Abgrenzung zu anderen Strukturen – Instrumente der Aufbauorganisation – Stellenplanung – Stellenbewertung – Instrumente der Ablauforganisation

Modul	Praxismodul III: Vertiefte Ausbildung in den gewählten Funktionsbereichen
Studiengang	Bachelor Betriebswirtschaftslehre-Handel
Code	W H PM III
Lage des Moduls	5. und 6. Sem.
Art	Pflicht
ECTS-Punkte	10
Stud. Arbeitsbelastung	600 Workload-Stunden (inklusive 20 Präsenzstunden)
Prüfungstermin	Ende des 3. Studienjahres
Prüfungsform / -dauer	Mündliche Prüfung: Frage- bzw. Gesprächsrunde und ggf. Referat / Präsentation (20 – 30 Min. je Kandidat)
Bewertungsregel	Bei 50% der geforderten Leistung wird die Note 4,0 erreicht.
Lernmethoden	Selbstständiges Arbeiten am Arbeitsplatz, Seminare, Workshops, Projektarbeit
Modulverantwortlicher	Prof. Dr. Oppermann, DHBW Stuttgart
Zugangsvoraussetzung	Praxismodul II
Nachfolger	Keine
Kompetenzziele	• Die Studierenden sollen in den gewählten Funktionsbereichen vertiefte Erfahrungen sammeln sowie selbstständig und vernetzt handeln • Sie sollen betriebliche Zusammenhänge zwischen den betriebswirtschaftlichen Funktionen erkennen und bewerten können. • Die Studierenden sollen in der Lage sein, Arbeits- und Problemlösungsmethoden selbstständig in komplexen Situationen anzuwenden. • Die Studierenden sollen Kenntnisse und Erfahrungen in den Bereichen Sozial-, Methoden- und Persönlichkeitskompetenz aufbauen und anwenden können.
Literatur	Jeweils die neueste Auflage folgender Lehrwerke: Liebmann, H.-P.; Zentes,J.: Handelsmanagement, München Aktuelle Spezialliteratur zu den gewählten Funktionsbereichen
Lehrinhalte	Die Studierenden werden auf Führungspositionen im Handel vorbereitet, z.B. durch • Übernahme qualifizierter Sachbearbeiteraufgaben, zum Teil mit eigener Verantwortung • Unterstützung / Wahrnehmung von Führungs- und Leitungsaufgaben • Einbindung in Projekte mit verantwortlicher Leitung von Teilprojekten bzw. Arbeitspaketen Aus den oben beispielhaft genannten sowie weiteren Lerninhalten des jeweiligen praktischen Ausbildungsplans sind exemplarische Sachverhalte auszuwählen.