

BWL-Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche mit den Profilen Vertrieb oder Logistik

Präsentation



Ziel des Studienangebots

Qualifizierte Mitarbeiter

- für Marketing und Vertrieb (Profil Vertrieb)
- für die Logistik (Profil Logistik)
- für die Projektabwicklung
- als zukünftige Führungskräfte
in SHK-/Bau-Branche

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



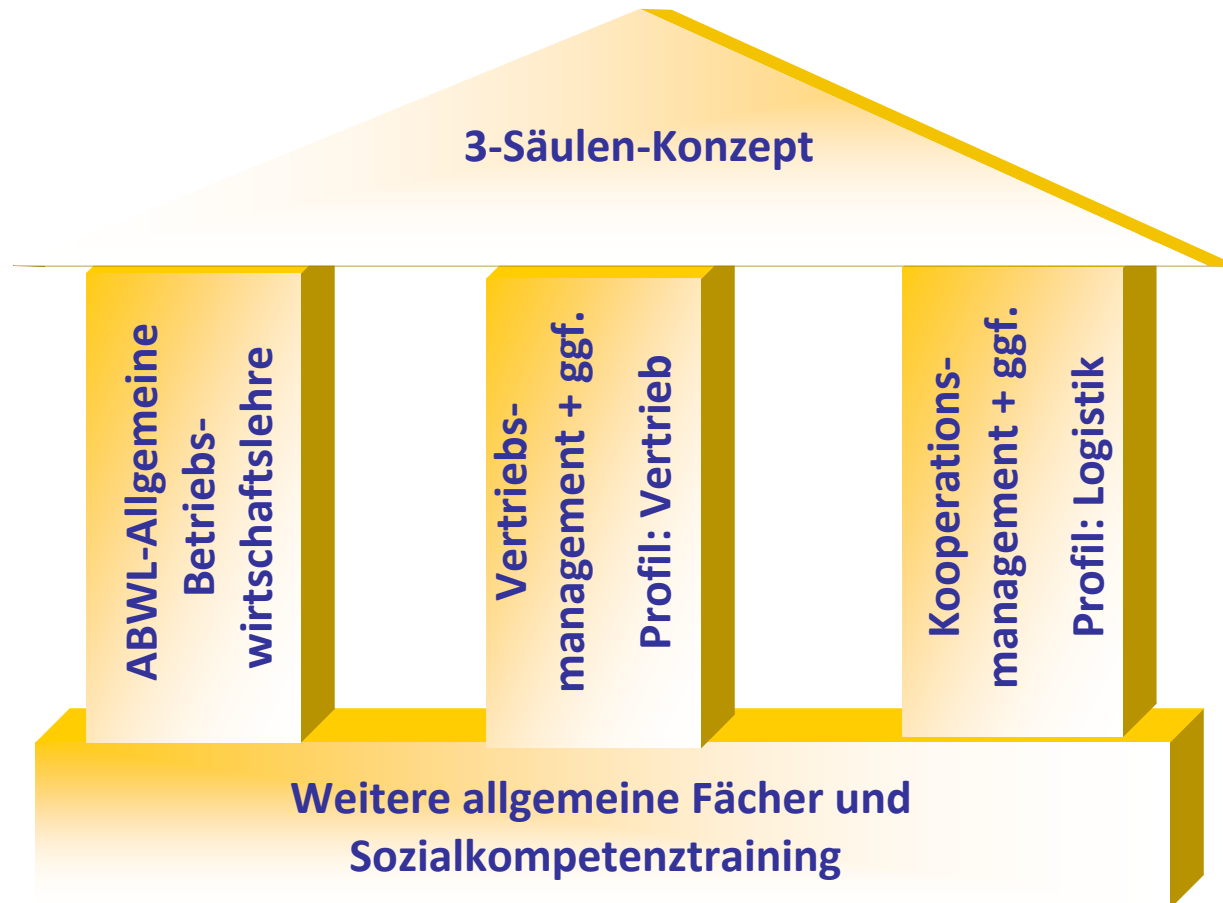
Kenntnisse der Absolventen des Studienangebots



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



Struktur des Studienangebots

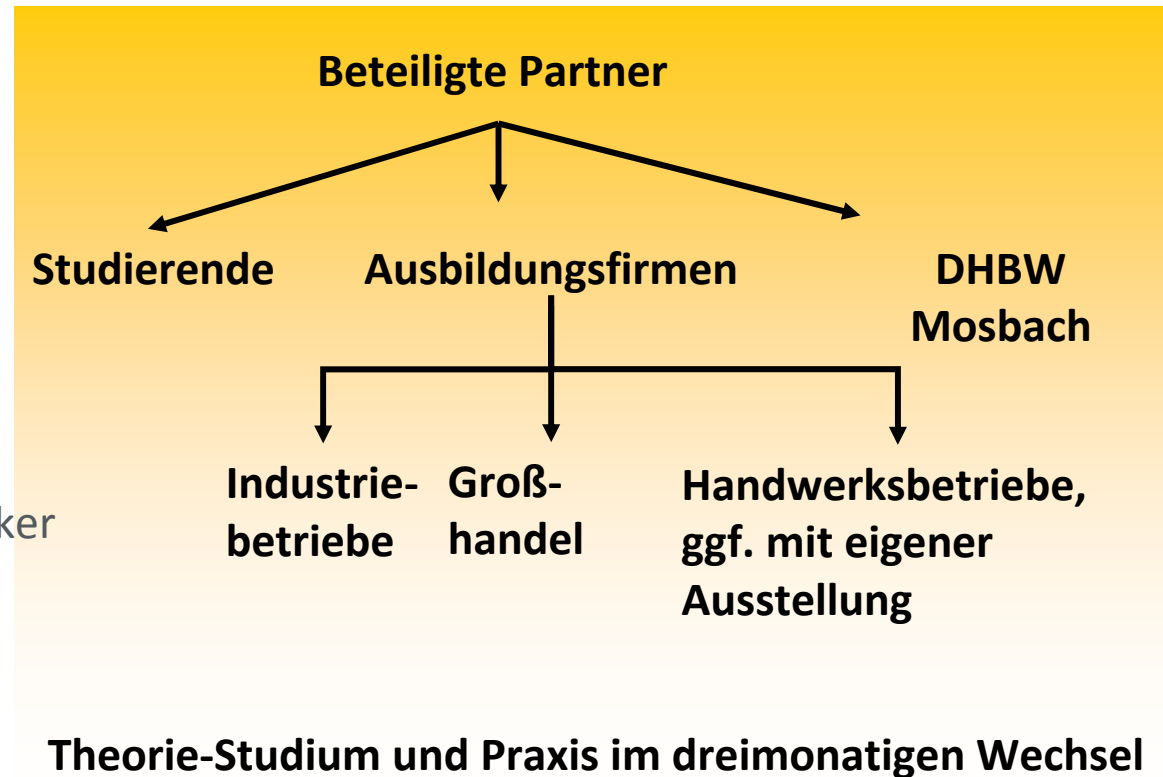


BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die Bau- / SHK-Branche



Partner des Studienangebots

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



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



Inhalte des Studienangebots – Allgemeine Betriebswirtschaftslehre - Pflicht

1. – 4. Semester

- **Grundlagen BWL**
 - Einführung Betriebswirtschaftslehre
 - Personalwesen Grundlagen
- **Finanz- und Rechnungswesen**
 - Finanzbuchführung
 - Kosten- und Leistungsrechnung
 - Investition und Finanzierung
 - Bilanzierung
 - Steuern

5. – 6. Semester

- **Management**
 - Unternehmensführung
 - Mitarbeiterführung
- **Hauptseminar zu Managementthema**

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



Inhalte des Studienangebots – Vertriebsmanagement - Pflicht

1. – 4. Semester

5. – 6. Semester

➤ **Handelsbetriebslehre**

➤ **Marketing**

- Marketing - Grundlagen
- Handelsmarketing
- Quantitative Methoden im Handel

➤ **Handelsmanagement**

- Handelsmanagement
- Entwicklungstendenzen

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



Inhalte des Studienangebots – Kooperationsmanagement Bau - Pflicht

1. – 4. Semester

5. – 6. Semester

- **Organisation / Projektmanagement**
- **Produktion**
- **Logistik / Supply Chain Management**
- **Bau / Handwerk**
 - **Handwerk**
 - **Sortiment Bauprodukte**
 - **Raumgestaltung**
 - **Bau- und Werkstoffe**
 - **Baustatik und Bausubstanz**

- **Bauprojektmanagement**
 - **Angebotserstellung**
 - **Arbeitsplanung**
 - **Projektmanagement operativ**
 - **Baulegistik / Supply Chain (gemeinsames Projekt vom Vertrieb bis zur Umsetzung Logistik und der Ausführung)**

Kursiv = Spezialität Vertriebs- und Kooperationsmanagement Haustechnik / Bau im Vergleich zum klassischen Handel

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



Inhalte des Studienangebots – Vertriebsmanagement – Profil 1 optional

1. – 4. Semester

- **Kundengruppen Bau**
- **Marktteilnehmer und deren Strategien**
- **Persönlicher Vertrieb**
- **Baurecht / VOB**

5. – 6. Semester

- **Ausschreibungswesen / Angebotskalkulation**
- **Produktpräsentation von Bauprodukten (Ausstellungen)**



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

Inhalte des Studienangebots – **Logistik Bau – Profil 2 optional**

1. – 4. Semester

- **EDV-Logistikplanspiel**
- **Lagersystemplanung (inkl. Kommissionierung)**
- **Distributionslogistik / Tourenplanung**
- **Abwicklung von nationalen und internationalen Transporten**

5. – 6. Semester

- **Logistiksysteme – Hard und - Software**
- **Logistikcontrolling und Prozessoptimierung**

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



Inhalte des Studienangebots – Ergänzungsfächer



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)



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, ...)**

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



Beispiel Projektarbeit Darstellung von Stilwelt



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)**

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



Beispiel Logistikplanspiel



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



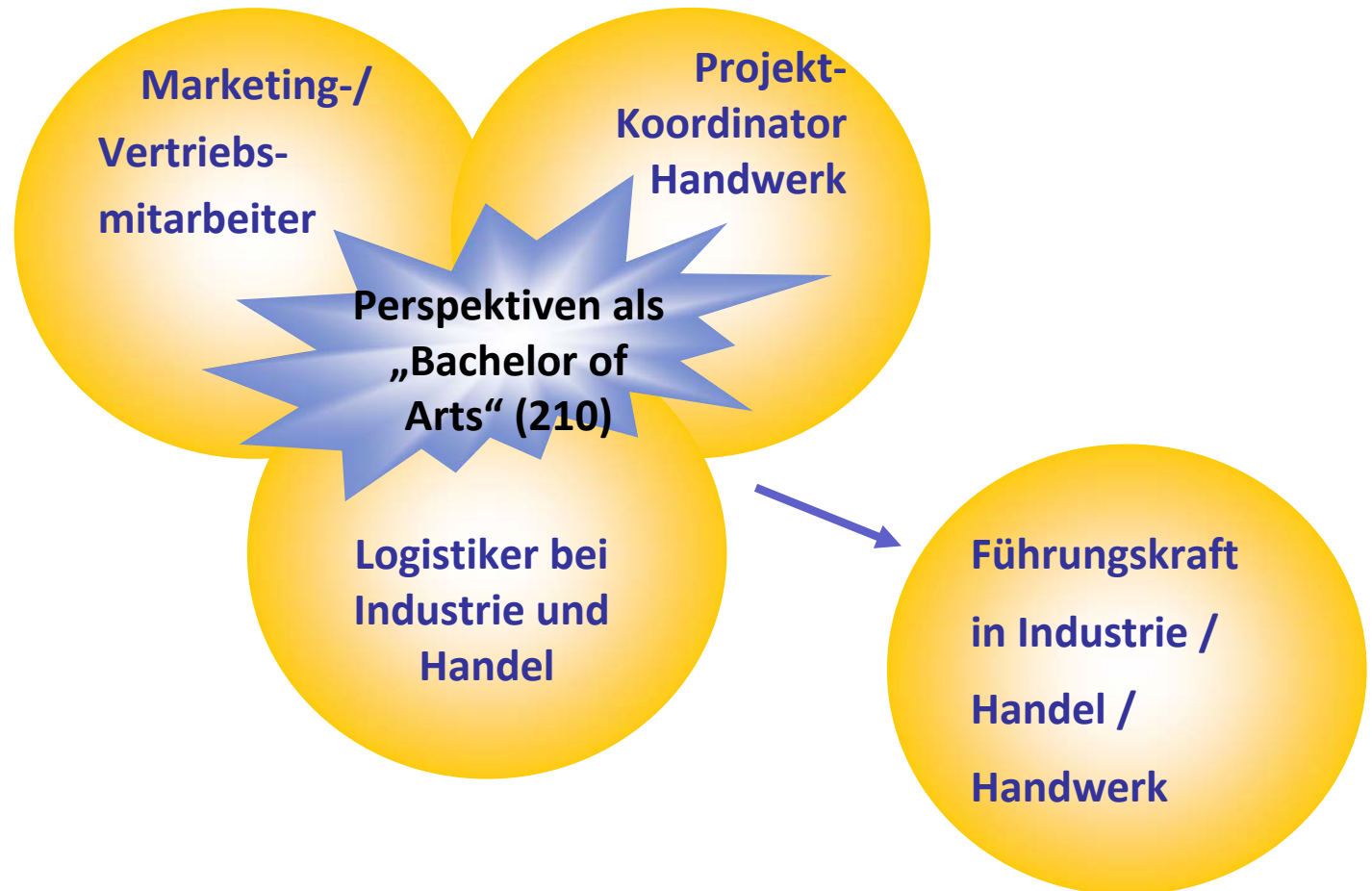
Ergebnis des Studiums



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



Ergebnis des Studiums



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)