DHBW
Duale Hochschule
Baden-Württemberg

Modulhandbuch

Studienbereich Wirtschaft
School of Business

Studiengang
Betriebswirtschaftslehre
Business Administration

Studienrichtung
Handel
Management in Commerce

Studienakademie
STUTTGART

Curriculum (Pflicht und Wahlmodule)

Aufgrund der Vielzahl unterschiedlicher Zusammenstellungen von Modulen können die spezifischen Angebote hier nicht im Detail abgebildet werden. Nicht jedes Modul ist beliebig kombinierbar und wird möglicherweise auch nicht in jedem Studienjahr angeboten. Die Summe der ECTS aller Module inklusive der Bachelorarbeit umfasst 210 Credits.

	FESTGELEGTER MODULBEREICH		
NUMMER	MODULBEZEICHNUNG	VERORTUNG	ECTS
W3BW_901	Bachelorarbeit	-	12
W3BW_101	Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre	1. Studienjahr	5
W3BW_102	Unternehmensrechnung	1. Studienjahr	5
W3BW_103	Technik der Finanzbuchführung	1. Studienjahr	5
W3BW_501	Grundlagen der Volkswirtschaftslehre und Mikroökonomik	1. Studienjahr	5
W3BW_504	Bürgerliches Recht	1. Studienjahr	5
W3BW_601	Mathematik und Statistik	1. Studienjahr	5
W3BW_HD722	Schlüsselqualifikationen I (STG)	1. Studienjahr	5
W3BW_HD201	Handelsbetriebslehre	1. Studienjahr	5
W3BW_HD202	Supply Chain Management	1. Studienjahr	5
W3BW_HD203	Spezifische Handelskompetenzen	1. Studienjahr	5
W3BW_HD801	Praxismodul I	1. Studienjahr	20
W3BW_104	Bilanzierung und Besteuerung	2. Studienjahr	5
W3BW_105	Personalwirtschaft, Organisation und Projektmanagement	2. Studienjahr	5
W3BW_502	Makroökonomik	2. Studienjahr	5
W3BW_505	Wirtschaftsrecht	2. Studienjahr	5
W3BW_HD723	Schlüsselqualifikationen II (STG)	2. Studienjahr	5
W3BW_HD204	Instrumente des Handelsmarketings	2. Studienjahr	5
W3BW_HD205	Quantitative Methoden im Handel	2. Studienjahr	5
W3BW_HD206	Information und Digitalisierung	2. Studienjahr	5
W3BW_HD802	Praxismodul II	2. Studienjahr	20
W3BW_106	Integriertes Management	3. Studienjahr	5
W3BW_503	Wirtschaftspolitik	3. Studienjahr	5
W3BW_HD724	Schlüsselqualifikationen III (STG)	3. Studienjahr	5
W3BW_HD207	Strategisches Handelsmarketing	3. Studienjahr	5
W3BW_HD208	Handelsmanagement	3. Studienjahr	5
W3BW_HD209	Integrationsseminar zu Branchenthemen	3. Studienjahr	5
W3BW_HD803	Praxismodul III	3. Studienjahr	8

	VARIABLER MODULBEREICH		
NUMMER	MODULBEZEICHNUNG	VERORTUNG	ECTS
W3BW_HD383	Market Research	2. Studienjahr	5
W3BW_HD384	International Marketing and Sales Management	2. Studienjahr	5
W3BW_HD385	Business Controlling	3. Studienjahr	5
W3BW_HD386	Corporate Business Management	3. Studienjahr	5
W3BW_HD471	Internationales Handelsmanagement	3. Studienjahr	5
W3BW_HD472	Internationales Handelsmarketing	3. Studienjahr	5
W3BW_HD467	B2B-Management im Handel	3. Studienjahr	5
W3BW_HD468	B2B-Marketing im Handel	3. Studienjahr	5
W3BW_HD469	Digitales Handelsmanagement	3. Studienjahr	5
W3BW_HD470	Digitales Handelsmarketing	3. Studienjahr	5
W3BW_HD473	Food-Management im Handel	3. Studienjahr	5
W3BW_HD474	Food-Marketing im Handel	3. Studienjahr	5
W3BW_HD475	Nachhaltigkeitsmanagement im Handel	3. Studienjahr	5
W3BW_HD476	Nachhaltigkeitsmarketing im Handel	3. Studienjahr	5

Bachelorarbeit (W3BW_901)

Bachelor Thesis

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_901	-	1		

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Projekt

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Bachelorarbeit	Siehe Pruefungsordnung	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
360	0	360	12

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen über breites fachliches Wissen und sind in der Lage, auf Basis des aktuellen Forschungsstandes und ihrer Erkenntnisse aus der Praxis in ihrem Themengebiet praktische und wissenschaftliche hemenstellungen zu identifizieren und zu lösen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden kennen das Spektrum der in ihrer Fachdisziplin zur Verfügung stehenden Methoden und können diese im Kontext der Bearbeitung von praktischen und wissenschaftlichen Problemstellungen kritisch reflektieren und anwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden können selbständig und eigenverantwortlich betriebliche Problemstellungen bearbeiten und neue innovative Themenfelder in die praktische Diskussion einbringen. Vor dem Hintergrund einer guten Problemlösung legen sie bei der Bearbeitung besonderes Augenmerk auf die reibungslose Zusammenarbeit mit Kollegen und mit Dritten. In diesem Kontext zeigen sie Kompetenzen wie Kommunikationsfähigkeit, Teamfähigkeit und Konfliktfähigkeit.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden können ihr Fachwissen und ihr Methodenverständnis zur Ableitung einer innovativen und aktuellen betrieblichen Problemstellung für ihre Abschlussarbeit einsetzen. Die Problemstellung, die einen deutlichen Bezug zu der jeweiligen Studienrichtung aufweisen sollte, lösen sie selbstständig unter Berücksichtigung aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse im gewählten Themengebiet innerhalb einer vorgeschriebenen Frist. Hierbei berücksichtigen Sie aktuelle wissenschaftliche und branchenbezogene Quellen sowie die Regeln wissenschaftlichen Arbeitens. Die kritische Reflektion von theoretischen Ansätzen und praktischen Lösungsmustern ist für die Studierenden selbstverständlich. Die Studierenden beherrschen weiterhin die Fachterminologie und sind in der Lage, Begriffe zu operationalisieren, Daten zu erheben, auszuwerten und Ergebnisse zu visualisieren.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Bachelorarbeit	0	360
Selbstständige Bearbeitung und Lösung einer in der Regel betrieblichen Problemstellung, die einen deutlichen Bezug zu der jeweiligen Studienrichtung aufweisen sollte, unter Berücksichtigung aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse im gewählten Themengebiet. Schriftliche Aufbereitung der Lösungsansätze in Form einer wissenschaftlichen Arbeit gemäß den allgemeinen Richtlinien und Vorgaben der Prüfungsordnung.		

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

Aktuelle Spezialliteratur und Online-Quellen zu den gewählten Themenfeldern und Funktionsbereichen.

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (W3BW_101)

Principles of Business Administration

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_101	1. Studienjahr	1	Prof. Dr. Simone Besemer	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	60	90	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, die grundlegenden Zusammenhänge betriebswirtschaftlichen Denkens und Handelns zu verstehen. Darauf aufbauend können sie die wesentlichen rahmengebenden konstitutiven Entscheidungsfelder beschreiben und beispielhaft erläutern und kennen die Teilaufgaben im unternehmerischen Entscheidungszyklus. In gleichem Maße sind die Studierenden in der Lage, die grundlegenden Schritte des wirtschaftlichen Leistungsprozesses einer Unternehmung zu skizzieren.

Dies trifft in besonderem Maße auf die marktorientierten Prozesse zu. Die Studierenden können die Grundideen, Aufgaben und Methoden des Marketing darlegen und die Komplexität von Marktprozessen erläutern. Sie sind in der Lage zu erklären, warum Marketing-Prozesse nicht isoliert, sondern eingebettet in den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Kontext zu sehen sind. Die Studierenden haben einen Überblick über die Schritte des Marketingplanungsprozesses gewonnen und kennen verschiedene Marketing-Strategien. Zum Verständnis des Begriffs Marketingplanung aus wissenschaftlicher und praktischer Sicht können sie Stellung nehmen. Zudem haben sie ein erstes Verständnis für das Zusammenwirken der Marketinginstrumente zur Beeinflussung des Konsumentenverhaltens und der Steuerung von Kundenprozessen gewonnen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen auf der Grundlage des entscheidungsorientierten, verhaltenswissenschaftlichen und systemorientierten Denkens über ein grundlegendes Analysemuster, mit dem sie im weiteren Verlaufe ihres Studiums einfache wie komplexe Problemstellungen zielorientiert analysieren und interpretieren können. Die Studierenden können vorgegebene Problemstellungen im Bereich Marketing anhand gegebener Informationen selbständig analysieren, strukturieren und zu einer Lösung führen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden kennen die Zieldimensionen einer Unternehmung und sind mit den divergierenden Ansprüchen unterschiedlicher Interessensgruppen vertraut. Aus der Auseinandersetzung mit alternativen Rationalitätsprinzipien des Wirtschaftens haben sie ein grundlegendes Verständnis für die ökonomische, politische, soziale, ökologische und ethische Perspektive einer Unternehmung entwickelt. Die Studierenden lernen im Rahmen dieses Moduls die Möglichkeiten wie auch die Grenzen der informationellen Beeinflussung von Menschen kennen und haben sich mit den dabei ergebenden ökonomischen, sozialen wie auch ethischen Spannungsfeldern kritisch auseinandergesetzt.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden kennen die Zielsetzungen der Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft sowie die unterschiedlichen Vorgehensweisen betriebswirtschaftlicher Forschungskonzeptionen. Sie können einfache Problemstellungen im Rahmen des Leistungs- und Führungsprozesses einer Unternehmung unter Verwendung der betriebswirtschaftlichen Fachsprache beschreiben. Die Studierenden können nach Abschluss dieses Moduls klar definierte Entscheidungsprobleme mit grundlegenden betriebswirtschaftlichen Methoden selbstständig analysieren und einfache Erklärungsansätze formulieren. Sie haben ein Verständnis für die Marketingorientierung einer Unternehmung und die Anwendung der Instrumente des Marketing-Mix entwickelt. Die Studierenden sind in der Lage, ihr Wissen sowie ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten auf Problemstellungen der Marketingpraxis anzuwenden.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Einführung in die Betriebswirtschaftslehre	40	60
- Die Unternehmung als ökonomisches und soziales System - Wissenschaftstheoretische Grundpositionen der Betriebswirtschaftslehre - Modelle und Methoden der Betriebswirtschaftslehre - Unternehmensumwelt: Ziele und Entscheidungen - Kernfunktionen des Managements: Rechtsformen, Verfügungsrechte und Unternehmensverfassung, Konzentration und Kooperation - Standortentscheidungen - Dimensionen des Wertschöpfungsprozesses im Überblick		
Marketing	20	30
- Grundlagen, Ziele und Aufgaben des Marketing - Ansätze und neuere Entwicklungen des Marketing - Prozess der Marketingplanung - Marketingstrategien - Instrumente des Marketing-Mix - Marketingorganisation - Kundenbedürfnisse erkennen, analysieren und verstehen		

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Bruhn, M.: Marketing : Grundlagen für Studium und Praxis, Wiesbaden: Springer - Gabler
- Esch, F.-R./Herrmann, A./Sattler, H.: Marketing. Eine managementorientierte Einführung, München: Vahlen
- Homburg, Chr.: Grundlagen des Marketingmanagements: Einführung in Strategie, Instrumente, Umsetzung und Unternehmensführung, Wiesbaden: Springer – Gabler
- Jung, H.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München – Wien: Oldenbourg
- Kirsch, J./Müllerschön, B.: Marketing kompakt, Sternenfels: Verl. Wiss. und Praxis
- Meffert, H./Burmann, C./Kirchgeorg, M.: Marketing; Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung; Konzepte – Instrumente – Praxisbeispiele, Wiesbaden: Gabler
- Thommen, J.-P. u.a.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre: Umfassende Einführung aus managementorientierter Sicht, Springer: Wiesbaden
- Vahs, D./Schäfer-Kunz, J.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Wöhe, G./Döring, U./Brösel, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München: Vahlen

Unternehmensrechnung (W3BW_102)

Corporate Accounting

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_102	1. Studienjahr	1	Prof. Dr. Wolfgang Bihler	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	60	90	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen über grundlegende Kenntnisse der internen Unternehmensrechnung und können Zusammenhänge systematisch analysieren. Ihr Wissen können sie gezielt zur Lösung betrieblicher Aufgabenstellungen der Kosten- und Leistungsrechnung sowie im Rahmen von Investitions- und Finanzierungsentscheidungen anwenden. Sie sind in der Lage, Bedeutung und Konsequenzen der internen Unternehmensrechnung in betrieblichen Situationen zu bewerten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden beherrschen die wesentlichen Methoden der internen Unternehmensrechnung und können deren Stärken und Schwächen kritisch reflektieren. Sie sind in der Lage, in Entscheidungssituationen adäquate Methoden anzuwenden, die Ergebnisse zu interpretieren und zu beurteilen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, Fragen der Kosten- und Leistungsrechnung sowie der Investition und Finanzierung auch im Team zu diskutieren und konstruktive Lösungen zu entwickeln. Eigene Standpunkte werden fundiert begründet, kritisch reflektiert und weiterentwickelt. Ergebnisse können bewertet und adressatenorientiert aufbereitet sowie kommuniziert werden.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind fähig und bereit, Aufgabenstellungen der internen Unternehmensrechnung fach- und methodenkompetent sowie teamorientiert und reflektiert zu lösen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Kosten- und Leistungsrechnung	30	45

- Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung
- Vollkostenrechnung: Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnung/Betriebsergebnisrechnung
- Teilkostenrechnung: Grundzüge und entscheidungsorientierte Anwendungen

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Investition und Finanzierung	30	45

- Grundlagen der Investition und Finanzierung
- Betriebliche Investitionsentscheidungen, insbesondere statische und dynamische Verfahren der Investitionsrechnung
- Finanzierungsalternativen
- Finanz- und Liquiditätsplanung

BESONDERHEITEN

Prof. Dr. Heike Schwadorf (Ravensburg) - Modulverantwortung

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Bieg, H./Kußmaul, H./Waschbusch, G.: Investition. München: Vahlen
- Coenenberg, A. G./Fischer, T. M./ Günther, T.: Kostenrechnung und Kostenanalyse. Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Drukarczyk, J./Lobe, S.: Finanzierung. München: UKV/Lucius
- Ermschel, U./Möbius, C./Wengert, H.: Investition und Finanzierung. Berlin: Springer
- Friedl, G./Hofmann, C./Pedell, B.: Kostenrechnung: eine entscheidungsorientierte Einführung. München: Vahlen
- Macha, R.: Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung. München: Vahlen
- Perridon, L./Steiner, M./Rathgeber, A.: Finanzwirtschaft der Unternehmung. München: Vahlen
- Putnoki, H./Schwadorf, H./Then Bergh, F.: Investition und Finanzierung. München: Vahlen
- Walz, H./Gramlich, D.: Investitions- und Finanzplanung. Frankfurt: Recht und Wirtschaft

Technik der Finanzbuchführung (W3BW_103)

Methods of Financial Accounting

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_103	1. Studienjahr	2	Prof. Stefan Fünfgeld	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	60	90	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden kennen die Grundbegriffe der doppelten Buchführung und können diese in das System des Rechnungswesens einordnen. Sie beherrschen die gesetzlichen Grundlagen, kennen die relevanten Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, können einen Jahresabschluss von den Eröffnungsbuchungen über die laufenden Buchungen bis zu den Abschlussbuchungen erstellen. Sie verstehen die wesentlichen Grundsätze und Begriffe nach HGB (z.B. Anschaffungs-, Herstellungskosten, künftiger Erfüllungsbetrag) und kennen ausgewählte Unterschiede im Vergleich zur steuerlichen Behandlung.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden können die wesentlichen Buchungsvorfälle selbständig bearbeiten. Sie kennen die Anforderungen von unternehmensinternen und externen Adressaten und können die Finanzbuchhaltung gesetzeskonform danach ausrichten.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden können komplexe fachbezogene Themen der Finanzbuchführung gegenüber ihren Gesprächspartnern im Studium und Beruf begründet vertreten und gemeinsam Lösungsvorschläge erarbeiten.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Mit Abschluss dieses Moduls sind wichtige Grundlagen für die Rechnungslegung von buchführungspflichtigen Kaufleuten gelegt. Die Studierenden können in der Finanzbuchhaltung grundlegende Sachverhalte erfassen und daraus eine Bilanz und eine Gewinn- und Verlustrechnung gesetzeskonform ableiten. Die Bedeutung und Wichtigkeit der gelernten Grundlagen für darauf aufbauende Inhalte (Bilanzierung, betriebliche Steuerlehre, Konzernrechnungslegung) sind bekannt.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Grundlagen der Finanzbuchführung	30	45

- Begriff, Aufgaben, Ziele, Adressaten, gesetzliche Grundlagen, Kaufmannsarten
- System der doppelten Buchführung, Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung
- Erfolgsneutrale und erfolgswirksame Geschäftsvorfälle
- Kontenrahmen, Umsatzsteuer, Warenverkehr, Privatvorgänge
- Weitere ausgewählte laufende Buchungsfälle (z.B. Personalbuchungen, Privatentnahmen, Steuerbuchungen)
- Buchungsfälle (von der Eröffnung der Buchführung bis zum Jahresabschluss)

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Fortgeschrittene Finanzbuchführung	30	45

- Weitere Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung
- Abschlussvorbereitung, Abschlussbuchungen, zeitliche Abgrenzung
- Besonderheiten aus dem Steuerrecht für die laufende Buchführung nach HGB
- Grundsätze der Bilanzierung aus Sicht des Finanzbuchhalters
- ausgewählte Buchungsfälle, z.B. zum Anlagevermögen (Abschreibungen), Umlaufvermögen (Bewertungsvereinfachung), Forderungen (Abschreibungen, Einzel-, Pauschalwertberichtigungen), Verbindlichkeiten, Rückstellungen, Rechnungsabgrenzung

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Bornhofen, M./Bornhofen, M. C.: Buchführung 1
- Bornhofen, M./Bornhofen, M. C.: Buchführung 2
- Falterbaum, H./Bolk, W./Reiß, W., u.a.: Buchführung und Bilanz
- Horschitz, H./Groß, W./Fanck, B., u.a.: Bilanzsteuerrecht und Buchführung
- Wöhe, G./Kußmaul, H.: Grundzüge der Buchführung und Bilanztechnik

Grundlagen der Volkswirtschaftslehre und Mikroökonomik (W3BW_501)

Principles of Economics and Microeconomics

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_501	1. Studienjahr	2	Prof. Dr. Petra Radke	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	60	90	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, die Grundlagen und die Entwicklung der Volkswirtschaftslehre zu verstehen. Sie können wirtschaftliche Verhalten von Haushalten und Unternehmen sowie die Funktionsweise von Märkten beschreiben. Studierende können erklären, unter welchen Annahmen die Interaktion von Haushalten und Unternehmen zu einem effizienten Marktergebnis führt und welche staatlichen Eingriffe bei Marktversagen zur Effizienzverbesserung beitragen.

METHODENKOMPETENZ

Studierende haben die Kompetenz erworben, die erlernten Konzepte, Modelle und Methoden auf grundlegende mikroökonomische Problemstellungen anzuwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Durch einführende wohlfahrtsökonomische Fragestellungen können die Studierenden bereits erste wissenschaftlich fundierte Urteile über Marktversagen ableiten und diese in einen gesellschaftlichen, historischen und ethischen Rahmen einordnen.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Fundierte Kenntnisse über die Preisbildung in unterschiedlichen Marktformen helfen den Studierenden, die Situation in ihren jeweiligen Unternehmen zu verstehen und gegebenenfalls Problemlösungen zu entwickeln.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Einführung in die Volkswirtschaftslehre und Grundlagen der Mikroökonomik	30	45

- Grundfragen und -begriffe der Volkswirtschaftslehre
- Inhalte, Abgrenzung, Methoden der Volkswirtschaftslehre
- Nachfrage, Angebot und Marktgleichgewicht auf einem Gütermarkt
- Faktormarkt
- Markteffizienz bei vollkommener Konkurrenz
- Staatliche Eingriffe in die Preisbildung

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Fortgeschrittene Mikroökonomik	30	45

- Haushaltstheorie
- Unternehmenstheorie
- Preisbildung in unterschiedlichen Marktformen (Polypol, Monopol, Oligopol, monopolistische Konkurrenz)
- Vertiefte Aspekte der Mikroökonomik (z.B. Marktversagen, Verhaltensökonomik, Neue Institutionenökonomik)

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Beck, H.: Behavirol Economics, Heidelberg: Springer-Gabler
- Erlei, M./Leschke, M./Sauerland, D.: Neue Institutionenökonomik, Stuttgart: Schäffer Poeschel
- Goolsbee, A./Levitt, St./Syverson, C. : Mikroökonomik, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Mankiw, N.G.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Mankiw, N.G./Taylor, M.P.: Economics, Mason (Ohio): Thomson South Western
- Natrop, J.: Grundzüge der Angewandten Mikroökonomie, München: Oldenbourg
- Pindyck, R.S./Rubinfeld, D.L.: Mikroökonomie, München: Pearson
- Varian, H.R.: Grundzüge der Mikroökonomik, München: Oldenbourg

Bürgerliches Recht (W3BW_504)

Civil Law

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_504	1. Studienjahr	2	Prof. Dr. Klaus Sakowski	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur oder Portfolio	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	60	90	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Nach der Teilnahme an der Modulveranstaltung erkennen die Studierenden die umfassende Praxisrelevanz des Fachs und verfügen über grundlegendes Faktenwissen im Bürgerlichen Recht. Sie können die wichtigsten BGB-Vorschriften und Zusammenhänge benennen, erklären und auf ausgewählte praktische Fallgestaltungen anwenden. Auf diese Weise sind sie in der Lage, juristische Probleme solcher Fälle zu analysieren, kritisch zu diskutieren und einer vertretbaren Lösung zuzuführen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden kennen und verstehen die wichtigsten Methoden zur Auslegung von Vorschriften, insbesondere hinsichtlich unbestimmter Rechtsbegriffe. Sie verstehen die juristische Gutachtenstil-Methode und können diese auf Fallgestaltungen anwenden. Sie kennen Lehr- und Lernmethoden unter Einsatz digitaler Medien und können diese insbesondere für Zwecke des Selbststudiums erfolgreich nutzen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden sind bei Gruppenarbeit (Fallstudie) in der Lage, effektiv in einer Arbeitsgruppe mitzuarbeiten. Sie sind zur Anwendung und Einhaltung eines angemessenen Zeitmanagements bei Prüfungen in der Lage.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen über die Fähigkeit zu frühzeitiger Erkennung möglicher Rechtsprobleme bei betrieblichen Gegebenheiten und können diese entweder selbst rechtlich gestalten oder zumindest problemorientiert einem fachkundigen Dritten (z.B. Anwalt, Rechtsabteilung) übermitteln. Sie verfügen zudem über die Fähigkeit zu kritischer Reflexion über vorherrschende Lehrmeinungen und Gerichtsurteile.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Grundlagen des Rechts, BGB Allgemeiner Teil und Schuldrecht Allgemeiner Teil	30	45

- Überblick über Rechtssystem, Rechtsgebiete, Gerichtsaufbau und juristische Arbeitstechniken
- Einführung in das BGB
- Rechtssubjekte und Rechtsobjekte, Willenserklärung
- Anfechtung
- Grundsatz und Grenzen der Vertragsfreiheit
- Stellvertretung
- Verjährung
- Fristen und Termine
- Schuldverhältnisse, Schadensersatz, Verschulden, Leistungsstörungen
- Allgemeine Geschäftsbedingungen

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Schuldrecht, Sachenrecht und Grundlagen des Prozessrechts	30	45

- Verbraucherverträge (insbes. Fernabsatz)
- Rücktritt
- Gesamtschuld
- Kaufvertrag
- Werkvertrag
- Sonstige Vertragstypen in Grundzügen (je nach Studienrichtung, z.B. Mietvertrag, Darlehensvertrag, Dienstvertrag)
- Grundzüge der ungerechtfertigten Bereicherung
- Unerlaubte Handlungen
- Grundzüge des Sachenrechts (Besitz, Eigentum, Sicherungsrechte)
- Überblick über das Verfahrens- und Prozessrecht

BESONDERHEITEN

Das Modul Recht eignet sich für den Einsatz von Lehr-, Lern- und Prüfungsformen unter Einbeziehung digitaler Medien.
Prüfungsdauer bezieht sich auf Klausur.

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Brox, H./Walker, W.-D.: Allgemeiner Teil des BGB. München: Vahlen
- Brox, H./Walker, W.-D.: Allgemeines Schuldrecht. München: C. H. Beck
- Brox, H./Walker, W.-D.: Besonderes Schuldrecht. München: C. H. Beck
- Eisenhardt, U: Einführung in das bürgerliche Recht. Stuttgart: Utb, Facultas
- Ens, R./Hümer, M./Knies, J./Scheel, T.: Unternehmensrecht, Bad Wörishofen: Holzmann (daraus Scheel, T.: Zivilrecht)
- Führich, E.: Wirtschaftsprivatrecht. München: Vahlen
- Führich, E./Werdan, I: Wirtschaftsprivatrecht in Fragen und Fällen. München: Vahlen
- Kallwass, W./Asbels, P.: Privatrecht. München: Vahlen
- Musielak, H.-J./Hau, W: Grundkurs BGB. München: Vahlen
- Musielak, H.-J./Voit, W: Grundkurs ZPO. München: Vahlen
- Sakowski, K.: Grundlagen des Bürgerlichen Rechts. Berlin Heidelberg: Springer Gabler
- Wolf, M./Wellenhofer, M.: Sachenrecht. München: Beck

Mathematik und Statistik (W3BW_601)

Mathematics and Statistics

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_601	1. Studienjahr	2	Prof. Dr. Joachim Weber	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	60	ja
Klausur oder Portfolio	60	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	60	90	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Mit Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über grundlegendes Wissen und kritisches Verständnis der Mathematik und Statistik für ökonomische Fragestellungen. Sie sind in der Lage, die Methoden und Ansätze auf konkrete Analyse-, Planungs- und Entscheidungsprobleme anzuwenden sowie die Ergebnisse zielbezogen zu präsentieren und zu interpretieren.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden haben die Ideen mathematischer Techniken erfasst und die Kompetenz erworben, sie bei ökonomischen Fragestellungen einzusetzen. Sie haben die Statistik als Entscheidungshilfe in der betrieblichen Praxis bzw. als Hilfsmittel bei der empirischen Überprüfung von Hypothesen verstanden und die Fähigkeit erworben, den möglichen Einfluss des Datenentstehungsprozesses, der Datenquellen und der Datenpräsentation auf das Ergebnis zu erläutern sowie vorgegebene Datensätze hinsichtlich gewünschter Informationen selbstständig auszuwerten und zu beurteilen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Mit Abschluss des Moduls wissen die Studierenden, dass die quantitativen Methoden eine Möglichkeit (neben anderen) der Erkenntnisgewinnung darstellen, insbesondere, dass die Realität nicht nur in Zahlen abgebildet werden kann. Sie sind sich des Einflusses der Methoden auf das Ergebnis bewusst und sind damit sensibilisiert für einen verantwortungsvollen Umgang.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden haben einen Überblick über die Einsatzmöglichkeiten mathematischer und statistischer Methoden bei volks- und betriebswirtschaftlichen Fragestellungen bekommen und ihre Anwendung durch entsprechende Beispiele geübt. Dadurch sind sie befähigt, diese Methoden selbstständig anzuwenden und die Ergebnisse im Sachzusammenhang zu werten.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Mathematik	30	45

- Grundlagen der Mathematik (Zahlenmengen, algebraische Grundstrukturen, Logik)
- Analysis (wesentliche Elemente der Infinitesimalrechnung für Funktionen mit einer und mehreren unabhängigen Variablen)
- Finanzmathematik (Folgen und Reihen, Angewandte Finanzmathematik)
- Lineare Algebra (Gleichungssysteme, Matrizen, Vektoren, Determinanten)
- Studienrichtungsbezogene Erweiterungen nach fachlicher Relevanz und studentischen Vorkenntnissen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Statistik	30	45

- Grundlagen (Datenentstehung)
- Deskriptive Statistik (univariate und multivariate Häufigkeitsverteilungen mit ihren deskriptiven Maßzahlen)
- Induktive Statistik (insbesondere Wahrscheinlichkeitstheorie)
- Schließende Statistik (Schätzungen, Testverfahren, wirtschaftsstatistische Anwendungen)
- studienrichtungsbezogene Erweiterungen nach fachlicher Relevanz und studentischen Vorkenntnissen

BESONDERHEITEN

Modul mit zwei Prüfungsleistungen
- Klausur nach dem ersten Semester
- Klausur oder Portfolioprüfung nach dem zweiten Semester
- Die Prüfungsdauer bezieht sich nur auf die Klausur

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Bamberg, G./Baur, F./Krapp, M.: Statistik, München: Oldenbourg
- Bleymüller, J./Gehlert, G./Gülicher, H.: Statistik für Wirtschaftswissenschaftler, München: Vahlen
- Bosch, K.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler, München: Oldenbourg
- Bronstein, I./Semendjajev, K. A.: Taschenbuch der Mathematik, Thun/Frankfurt a. M.: Verlag Harri Deutsch
- Heinrich, G.: Basiswissen Mathematik, Statistik und Operations Research für Wirtschaftswissenschaftler, München: Oldenbourg
- Holey, T./Wiedemann, A.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler, Heidelberg: Physica-Verlag
- Sachs, M.: Wahrscheinlichkeitsrechnung und Statistik, München: Hanser
- Stiefl, J.: Wirtschaftsstatistik, München: Oldenbourg
- Sydsaeter, K./Hammond, P.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler, Hallbergmoos: Pearson Studium
- Tietze, J.: Einführung in die angewandte Wirtschaftsmathematik, Wiesbaden: Springer Spektrum
- Tietze, J.: Einführung in die Finanzmathematik, Wiesbaden: Springer Spektrum

Schlüsselqualifikationen I (STG) (W3BW_HD722)

Key Qualifications I

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD722	1. Studienjahr	2	Prof. Dr. Joachim Weber	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Seminar, Laborübung, Planspiel/Simulation, Rollenspiel

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Unbenoteter Leistungsnachweis	Siehe Pruefungsordnung	Bestanden/ Nicht-Bestanden

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	60	90	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen über erste Basisqualifikationen für das wissenschaftliche Studium und können deren Anwendbarkeit für praktische Situationen kritisch einschätzen. Des Weiteren sind sie in der Lage, eine betriebliche Problemstellung in strukturierter wissenschaftlicher Herangehensweise zu bearbeiten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden können
- Methoden und Techniken in verschiedenen Situationen reflektiert und kompetent in angemessener Weise einsetzen,
- Literaturrecherchen durchführen und quellenkritische Auswertungen der Literatur vornehmen,
- geeignete wissenschaftliche Untersuchungsmethoden und -techniken auswählen und anwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden können
- offen kommunizieren,
- eigene und fremde Kommunikationsmuster erkennen, kritisch analysieren und einschätzen,
- autonom und selbstsicher eigene Positionen vertreten und andere Positionen zu verstehen,
- die erlernten Methoden in rationaler, verständnisorientierter und fairer Weise und nicht-manipulativ einsetzen,
- Konflikte in ausgleichender Weise bewältigen,
- erkennen, welche ethischen Implikationen und Verantwortung Forschung hat,
- Pluralität von Theorien und Methoden sinnvoll einsetzen.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden
- können sich schnell in neuen Situationen zurechtzufinden, in neue Aufgaben einarbeiten sowie sich in Teams und Kulturen integrieren,
- überzeugen als selbstständig denkende und verantwortlich handelnde Persönlichkeiten mit kritischer Urteilsfähigkeit in Wirtschaft und Gesellschaft,
- zeichnen sich aus durch fundiertes fachliches Wissen, Verständnis für übergreifende Zusammenhänge sowie die Fähigkeit, theoretisches Wissen in die Praxis zu übertragen,
- lösen Probleme im beruflichen Umfeld methodensicher sowie zielgerichtet und handeln dabei teamorientiert.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Basisqualifikation Fachsprache	20	30

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
- Geschäftsbriefe (Anfragebriefe, Bestellungen, Beschwerdebriefe etc.) - Reports und Proposals - Kundentelefonate - Analyse von Case Studies - Präsentation des eigenen Unternehmens - Analyse und Diskussion aktueller Wirtschaftsthemen, z.B. basierend auf Artikeln - Fachvokabular aus der jeweiligen Studienrichtung - Tense review		
Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens	20	30
- Wissenschaft, Zielspektrum wissenschaftlichen Arbeitens, Wissenschaftliche Methoden der Humanwissenschaften - Anforderungen an wissenschaftliches Arbeiten (u.a. Objektivität, Ehrlichkeit/Redlichkeit, Überprüfbarkeit, Reliabilität, Validität, logische Argumentation, Nachvollziehbarkeit) - Grundlegender Bearbeitungsprozess eines Themas (Ausgangssituation: Problem-/Fragestellung, Analyse/Präzisierung, Lösungen suchen und finden, Umsetzung, Ergebnisse aufbereiten) - Bearbeitungsphasen einer wissenschaftlichen Arbeit (Themenwahl/Zielsetzung, Themenabgrenzung/-präzisierung, Zielsetzung der Arbeit und Ableitung der Forschungsfrage) - Wissenschaftliches Exposé - Projektplanung (Kommunikation mit den Betreuenden, Zeit-/Ressourcenplanung, Zeitmanagement, Arbeitshilfen) - Einarbeitungsphase (Literaturstudium, -auswahl, -recherche), Haupt- und Erstellungsphase (Gestaltung einleitender Kapitel, Gliederungsalternativen, Schlusskapitel), Überarbeitungsphase - Formale Gestaltung (Deckblatt/Titelblatt (gegebenenfalls inklusive Sperrvermerk), Verzeichnisse, Ausführungsteil, Anhang, Literaturverzeichnis, Ehrenwörtliche Erklärung), Gestaltungselemente, Zitation (u.a. Arten von Zitate, Zitierregeln, Plagiate), Literaturgattungen, Literaturverzeichnis und Quellenangaben		
Präsentations- und Kommunikationskompetenz	20	30
Präsentationskompetenz - Einsatzbereiche und Zielsetzungen einer Präsentation - Inhaltliche Gliederung einer Präsentation/Präsentationsdramaturgie - Medieneinsatz und Visualisierungstechniken (z.B. Textbilder, Grafiken und Symbole) - Präsentationstechniken - Stimmarbeit und Rhetorik - Nonverbale Kommunikation: Körpersprache, Mimik und Gestik - Umgang mit Lampenfieber - Nachbereitung der Präsentation - Spezifika von wissenschaftlichen Präsentationen - Übungen mit Bezug zur jeweiligen Studienrichtung Kommunikationskompetenz - Kommunikationspsychologische Forschung und Kommunikationstheorien - Kommunikation und Interaktion - Rhetorik - Vermittlung kommunikativer und rhetorischer Fähigkeiten - Verhandlungstechniken - Aktives Zuhören - Fragetechnik - Kommunikationsstörungen - Übungen vor dem Hintergrund aktueller Themen der jeweiligen Studienrichtung mit anschließender Diskussion		

BESONDERHEITEN

keine

VORAUSSETZUNGEN

keine

LITERATUR

- Bortz, J./Döring, N.: Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler, Heidelberg: Springer
- Kornmeier, M.: Wissenschaftstheorie und wissenschaftliches Arbeiten. Heidelberg: Physica
- Kromrey, H.: Empirische Sozialforschung. Stuttgart: Lucius & Lucius
- Renner, H.-G. u. Strasmann, J. Das Outdoor-Seminar in der betrieblichen Praxis, Hamburg:Verlag Windmühle
- Schnell, R./Hill, P. B. / Esser, E.: Methoden der empirischen Sozialforschung. München: Oldenbourg
- Schwaiger, M./Meyer, A.: Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft. München: Vahlen
- Stickel-Wolf, C. /Wolf, J.: Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken, Wiesbaden: Gabler
- Theisen, M. R.: Wissenschaftliches Arbeiten. München: Vahlen

Handelsbetriebslehre (W3BW_HD201)

Retail Management

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD201	1. Studienjahr	2	Prof. Dr. Ralf Oppermann	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	60	90	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden können die Inhalte der in diesem Modul vermittelten wesentlichen spezifischen Fragen der Handelsbetriebslehre darstellen, erläutern und einordnen. Sie sind in der Lage, unterschiedliche Ansätze miteinander zu vergleichen und können plausible Argumentationen und Schlussfolgerungen ableiten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, die vermittelten Inhalte problembezogen und lösungsorientiert anzuwenden. Für weitgehend standardisierte Anwendungsfälle in der Praxis können sie das angemessene System bzw. Konzept auswählen und anwenden. Sie kennen die Stärken und Schwächen der Systeme bzw. Konzepte in ihrem beruflichen Anwendungsfeld und können diese in konkreten Handlungssituationen gegeneinander abwägen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Den Studierenden gelingt es, die in den Modulinhalten angesprochenen Aspekte im Hinblick auf die damit verbundene soziale, ethische und ökologische Verantwortung kritisch zu reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, Ansätze zu vergleichen und zu bewerten. Sie verfügen über grundlegende Beschreibungs-, Analyse- und Bewertungsmuster mit denen sie Entscheidungsprobleme zielorientiert bewältigen können.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Handelsbetriebslehre	60	90

- Begrifflich-systematische Grundlagen der Handelsbetriebslehre
- Handelsfunktionen
- Handelsinstitutionen
- Faktoren handelsbetrieblicher Leistungserstellung
- Distributionssysteme
- Unternehmensverbindungen im Handel
- Kooperative Modelle im Handel
- Sonderformen der Distribution
- Sonderformen der Vermarktung
- Grundlagen der Digitalisierung im Handel
- Ausgewählte Aspekte des Handels-Managements

BESONDERHEITEN

keine

VORAUSSETZUNGEN

keine

LITERATUR

- Barth, H./Hartmann, M./Schröder, H.: Betriebswirtschaftslehre des Handels, Wiesbaden: Gabler
- Chaffey, D.: Digital Business & E-Commerce Management – Strategy, Implementation and Practice, Harlow, Pearson
- Hudetz, K./Kaapke, A.: Lexikon Handelsmanagement, Frankfurt am Main: Deutscher Fachverlag
- Liebmann, H.-P./Zentes, J./Swoboda, B.: Handelsmanagement, München: Vahlen
- Müller-Hagedorn, L./Toporowski, W./Zielke, S.: Der Handel, Stuttgart: Kohlhammer
- Wirtz, B.W.: Electronic Business, Wiesbaden: Gabler

Supply Chain Management (W3BW_HD202)

Supply Chain Management

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD202	1. Studienjahr	2	Prof. Dr. Dietmar W. Polzin	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Seminar, Übung

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	60	90	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Nach der Teilnahme an der Modulveranstaltung sind die Studierenden in der Lage die die u.g. Inhalte eigenständig und umfassend zu erklären und in den betriebswirtschaftlichen Kontext einzuordnen.

METHODENKOMPETENZ

Die Absolventinnen und Absolventen en sind in der Lage, die in der Veranstaltung behandelten Methoden und Techniken des SCM für betriebliche Anwendungsfälle auszuwählen und anzuwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Den Absolventinnen und Absolventen gelingt es nach der Veranstaltung logistische Zielkonflikte und Dissonanzen zu erkennen und erste Reflexionen bezüglich sozialer, gesellschaftlicher und ökologischer Implikationen zu begründen.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

-

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Supply Chain Management	60	90

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
- Grundlagen (Aufgaben und Ziele Logistik, Bedeutung und Stellenwert der Logistik in Industrie, Handel und Dienstleistungswirtschaft, Logistik als Querschnittsfunktion, Mikro- und Makrologistische Systeme, Logistik und SCM: Begriffe, Ziele, Entwicklungsstufen und Einflussfaktoren, Strategien und Instrumente im SCM, besondere Aspekte der Handelslogistik) - Material- und Warenwirtschaft (Einführung in die Materialwirtschaft und Warenwirtschaft, Bedarfsermittlung, Grundlagen Beschaffung und Einkauf, Beschaffungsziele, -strategien, -prozesse, -wege und -objekte, Beschaffungsmarktforschung und -organisation, IT Unterstützung bei Beschaffungsprozessen, Grundlagen von Warenwirtschaftssystemen im Handel) - Lagerung und Kommissionierung (Grundlagen, Elemente, Funktionen und Gestaltung von Lager- und Kommissioniersystemen, Lagerverwaltung und Lagersteuerung, Lagerstrategien, Standort- und Lagerplanung, technologische und organisatorische Entwicklungstendenzen im Lager und in der Kommissionierung) - Transport und Umschlag (Grundlagen, Elemente, Funktionen und Gestaltung von Transport- und Umschlagssystemen, innerbetriebliche versus außerbetriebliche Transportsysteme, Transportplanung und -steuerung, Transportmärkte im Überblick, Organisation von Transportketten, technologische und organisatorische Entwicklungstendenzen im Transport, Entsorgungslogistik und Kreislaufwirtschaft im Überblick)		

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

keine

LITERATUR

- Chopra, S./Meindl, P.: Supply Chain Management – Strategy, Planning, and Operations, Harlow: Pearson
- Corsten, D./Gabriel, Ch.: Supply Chain Management erfolgreich umsetzen, Heidelberg: Springer
- Eßig, M./Hofmann, E./Stölzle, W.: Supply Chain Management, München: Vahlen
- Gleißner, H./Femerling, J. Ch.: Logistik – Grundlagen, Übungen Fallbeispiele, Wiesbaden: Gabler
- Hertel, J./Zentes, J./Schramm-Klein, H.: Supply-Chain-Management und Warenwirtschaftssysteme im Handel, Heidelberg: Springer
- Ihde, G. B.: Transport, Verkehr, Logistik, München: Vahlen
- Pfohl, H. Ch.: Logistiksysteme - Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Heidelberg: Springer
- Schulte, Ch.: Logistik – Wege zur Optimierung der Supply Chain, München: Vahlen
- Werner, H.: Supply Chain Management – Grundlagen, Strategien, Instrumente und Controlling, Wiesbaden: Gabler

Spezifische Handelskompetenzen (W3BW_HD203)

Competencies Specific to Commerce

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD203	1. Studienjahr	2	Prof . Dr. Hubert Speth	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Seminar, Übung, Projekt, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Portfolio	Siehe Pruefungsordnung	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	60	90	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden besitzen nach Abschluss dieses Moduls ein fundiertes Faktenwissen über die Handelskompetenzen, die entscheidend für den Markterfolg spezifisch ihres Ausbildungsunternehmens in seiner Wertschöpfungskette und seiner Branche sind. Sie können diese spezifischen Handelskompetenzen beschreiben und systematisch darstellen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind mit Abschluss dieses Moduls in der Lage, ihr Faktenwissen spezifischer Handelskompetenzen bei der Bearbeitung weitgehend standardisierter Geschäftsprozesse einzubringen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden können nach Abschluss dieses Moduls ihr Faktenwissen spezifischer Handelskompetenzen zur Interaktion und Kooperation mit Personen im nationalen und internationalen beruflichen Umfeld nutzen.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

-

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Spezifische Handelskompetenzen	60	90

Kompetenzen spezifisch für die ausbildenden Handelsunternehmen:
- Prozesskompetenz
- Strategiekompetenz
- Kundenkompetenz
- Verkaufskompetenz
- Wertschöpfungskompetenz
- Beschaffungskompetenz
- Finanzierungskompetenz
- Controllingkompetenz
- Personalkompetenz
- Informationskompetenz

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

Keine

LITERATUR

- Barth, K./Hartmann, M./Schröder, H.: Betriebswirtschaftslehre des Handels, Wiesbaden: Springer Gabler
- Meier, A./Stormer, H.: eBusiness & eCommerce – Management der digitalen Wertschöpfungskette, Berlin: Springer Gabler
- Melzer-Ridinger, R./Neumann, A.: Dienstleistung und Produktion, Heidelberg: Physica
- Morasch, K./Bartholomae, F.: Handel und Wettbewerb auf globalen Märkten, Wiesbaden: Springer Gabler
- Rudolph, T.: Modernes Handelsmanagement, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Zentes, J./Swoboda, B./Morschett, D. (Hrsg.): Handbuch Handel, Wiesbaden: Springer Gabler
- Zentes, J./Morschett, D./Schramm-Klein, H.: Strategic Retail Management, Wiesbaden: Springer Gabler
- ggf. ergänzende Fachliteratur zu spezifischen Handelskompetenzen

Praxismodul I (W3BW_HD801)

Practical Module I

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD801	1. Studienjahr	2	Prof. Dr. Joachim Weber	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Projekt

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Projektarbeit	Siehe Pruefungsordnung	Bestanden/ Nicht-Bestanden
Bericht zum Ablauf und zur Reflexion des Praxismoduls	Siehe Pruefungsordnung	Bestanden/ Nicht-Bestanden

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
600	0	600	20

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen über einen Überblick zu ihrem Ausbildungsbetrieb hinsichtlich aller wichtigen betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Gegebenheiten. Sie verstehen den Unternehmenszweck und haben einen Überblick über das relevante Marktumfeld. Sie sind in der Lage, praktische Problemstellungen unter Anleitung in ihrer Komplexität zu erfassen, zu analysieren, um darauf aufbauend unter Hinzuziehung vermittelter Lehrveranstaltungsinhalte Lösungsvorschläge zu entwickeln.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden können mit Abschluss des Moduls, unter Anleitung für komplexe Praxisanwendungen angemessene Methoden auswählen und anwenden. Sie können die Möglichkeiten, Praktikabilität und Grenzen der eingesetzten Methoden nach anleitender Diskussion einschätzen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden sind dafür sensibilisiert, mit an ihre Rolle geknüpften Erwartungshaltungen in ihrem Arbeitsumfeld umzugehen. Sie tragen durch ihr kooperatives Verhalten in Teams dazu bei, dass die gemeinsamen Ziele erreicht werden. Für übertragene Aufgaben übernehmen sie weitestgehend die Verantwortung.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind unter Anleitung in der Lage, auf der Basis weitgehend selbstständig vorgenommener Situationsanalysen unter Hinzuziehung ihrer theoretischen Kenntnisse und Kompetenzen, zielführende Handlungsprogramme umzusetzen, zu kontrollieren und gegebenenfalls zu modifizieren.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Praxismodul I - Projektarbeit I	0	600

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Warenwirtschaft 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 Marketing und Vertrieb 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 – Kundensegmentierung • Marketingplanung: Prozess der Marketingplanung – Vorgehensweise bei der Marktforschung (Datenquellen, -erhebung, -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 – Betreuung von Kunden		
Praxismodul I - Bericht zum Ablauf und zur Reflexion des Praxismoduls	0	0

-

BESONDERHEITEN

Anfertigung der Projektarbeit I.

Die Inhalte des Praxismoduls I orientieren sich an den jeweiligen studienrichtungsspezifischen theoretischen Schwerpunkten in den einzelnen Semestern und dienen als Grundlage für den betrieblichen Ausbildungsplan. Der betriebliche Ausbildungsplan sollte zeitlich und inhaltlich an die Besonderheiten des jeweiligen Dualen Partners angepasst werden. Dabei sind betriebliche Schwerpunktsetzungen und Anpassungen sinnvoll und es kann auch von der zeitlichen Abfolge des Rahmenplans abgewichen werden.

VORAUSSETZUNGEN

keine

LITERATUR

- Bortz, J./Döring, N.: Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler, Heidelberg: Springer
- Kornmeier, M.: Wissenschaftstheorie und wissenschaftliches Arbeiten, Heidelberg: Physica
- Kromrey, H.: Empirische Sozialforschung, Stuttgart: Lucius & Lucius
- Schnell, R./Hill, P. B./Esser, E.: Methoden der empirischen Sozialforschung, München: Oldenbourg
- Schwaiger, M./Meyer, A.: Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft, München: Vahlen
- Stickel-Wolf, C./Wolf, J.: Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken, Wiesbaden: Gabler
- Theisen, M. R.: Wissenschaftliches Arbeiten, München: Vahlen

- ggf. Zitierrichtlinien der Studiengangsleitung

Bilanzierung und Besteuerung (W3BW_104)

Accounting and Taxation

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_104	2. Studienjahr	1	Prof. Dr. Wolfgang Bihler	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	55	95	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen über grundlegende Kenntnisse der Bilanzierung und Besteuerung. Sie verstehen die zentralen handels- und steuerrechtlichen Vorschriften der Jahresabschlusserstellung. Diese können sie in betrieblichen Fällen anwenden und deren Konsequenzen kritisch bewerten. Wesentliche Unterschiede zur internationalen Rechnungslegung können von den Studierenden identifiziert werden. Sie sind in der Lage, Jahresabschlüsse zu analysieren und zu interpretieren. Sie können Bedeutung und Konsequenzen des Jahresabschlusses als wichtiges Informationsinstrument einschätzen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden verstehen die relevanten Gesetzestexte und können diese selbstständig auf betriebliche Sachverhalte anwenden. Sie beherrschen die wesentlichen Methoden der Jahresabschlusserstellung und der Jahresabschlussanalyse. Steuerberechnungen können selbstständig durchgeführt und hinsichtlich ihrer Entscheidungswirkung analysiert werden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden sind sich der Änderungsdynamik im Bereich der Bilanzierung und Besteuerung bewusst. Sie sind in der Lage, sich kontinuierlich aktuelles Wissen anzueignen. Sie können eigene Standpunkte einnehmen, kritisch reflektieren und weiterentwickeln. Sie sind fähig und bereit, Fragen der Bilanzierung und Besteuerung im Team zu diskutieren, Lösungen zu entwickeln und adressatengerecht zu kommunizieren. Sie haben gelernt, dass Verantwortung und Vertrauen im Kontext der Rechnungslegung unabdingbar sind.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind fähig und bereit, Aufgabenstellungen der Bilanzierung und Besteuerung fach- und methodenkompetent sowie teamorientiert und reflektiert zu lösen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Bilanzierung und Grundzüge der Jahresabschlussanalyse	33	57

- Grundlagen des Jahresabschlusses
- Rechnungslegung nach Handelsrecht (HGB), insbesondere Bilanz
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Möglichkeiten der Jahresabschlusspolitik
- Internationale Rechnungslegung (IFRS) im Überblick
- Grundzüge der Jahresabschlussanalyse

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Betriebliche Steuerlehre	22	38

- Steuerrechtliche Grundlagen
- Steuerarten, insbesondere Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer
- Einfluss der Besteuerung auf betriebliche Entscheidungen

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Baetge, J./Kirsch, H.-J.7Thiele, S.: Bilanzen, Düsseldorf: IDW
- Breithecker, V.: Einführung in die Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Berlin: ESV
- Brönner, H. u.a.: Die Bilanz nach Handels- und Steuerrecht, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Buchholz, R.: Grundzüge des Jahresabschlusses nach HGB und IFRS, München: Vahlen
- Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W.: Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Küting, P./Weber, C.-P.: Die Bilanzanalyse: Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Kußmaul, H.: Steuern: Einführung in die betriebswirtschaftliche
- Scheffler, W.: Besteuerung von Unternehmen, Heidelberg: C. F. Müller

Personalwirtschaft, Organisation und Projektmanagement (W3BW_105)

Human Resource Management, Organization and Project Management

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_105	2. Studienjahr	1	Prof. Dr. Uwe Schirmer	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Case Study, Inverted Classroom, Rollenspiel

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur oder Präsentation	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	55	95	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden können die Relevanz personalpolitischer Entscheidungen für das Gesamtunternehmen nachvollziehen und bewerten. Sie haben einen Überblick über sämtliche relevanten personalwirtschaftlichen Prozesse gewonnen, von der Personalplanung bis zur Personalfreisetzung und können auch die Relevanz betrieblicher Mitbestimmung einordnen.
Darüber hinaus kennen sie die grundlegenden Theorien und Konzepte der Organisationsgestaltung. Die unterschiedlichen Formen und Modelle der Aufbau- und Ablauforganisation sind ihnen vertraut, was auch die Rahmenbedingungen und Besonderheiten des Projektmanagements einschließt. Auf dieser Basis können sie reale Organisationskonzepte qualifiziert beurteilen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden lernen die Instrumente der betrieblichen Personalarbeit sowie die theoretischen Organisationskonzepte kennen und sind in der Lage, deren jeweilige Relevanz einzuschätzen und auf praktische Anwendungsfälle - bspw. im Rahmen von Projektmanagement - zu übertragen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden lernen Merkmale kennen, welche ein partizipatives, kultursensibles und tolerantes Verhalten auszeichnen. Ebenso haben sie ein tiefergehendes Verständnis für die soziale/ethische Verantwortung der betrieblichen Personalarbeit entwickelt und können hierbei auch die Bedeutung von Betriebsräten einordnen. Daneben haben sie ein Verständnis für die verhaltensgestaltende Kraft organisatorischer Regelungen entwickelt.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind fähig, basierend auf der strategischen Gesamtausrichtung eines Unternehmens die grundsätzlichen Rahmenbedingungen für das Personalmanagement und die Organisation zu erkennen und zu bewerten. Sie haben die Bandbreite der personalwirtschaftlichen Instrumente kennengelernt und können deren Wirkungen nachvollziehen.Die Studierenden erkennen ebenso die Bedeutung der organisatorischen Gestaltung als wesentliches Element im Managementprozess, können den Beitrag organisationspolitischer Entscheidungen für die Unternehmenssteuerung beurteilen und können dies auch auf konkrete Handlungsfelder des Projektmanagements übertragen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Personalwirtschaft	33	57

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
- Ziele und Aufgaben der betrieblichen Personalarbeit - Personalbedarfsplanung - Grundzüge des Personalmarketings - Personalbeschaffung - Betriebliche Entgeltpolitik - Personalentwicklung - Personalfreisetzung - Organisationsmodelle für den HR-Bereich		
Organisation und Projektmanagement	22	38
- Unternehmen und Organisation - Organisationstheorien - Aufbauorganisation - Ablauforganisation/Prozessmanagement - Gestaltung des organisatorischen Wandels (Organisationsentwicklung) - Projektmanagement (Projektkonzeption, Projektrealisierung, Projektsteuerung)		

BESONDERHEITEN

Modulverantwortung Prof. Dr. Ernst Deuer (RV)

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Bach, N.; Brehm, C.; Buchholz, W.; Petry, T.: Wertschöpfungsorientierte Organisation. Architekturen – Prozesse – Strukturen, Wiesbaden: SpringerGabler
- Berthel, J.; Becker, F. G.: Personal-Management. Grundzüge für Konzeptionen betrieblicher Personalarbeit, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Lindner, D.; Lindner-Lohmann; F.; Schirmer, U.: Personalmanagement, Heidelberg: Springer
- Oechsler, W.A. / Paul, C: Personal und Arbeit, München, Wien: Oldenbourg
- Scholz, C.: Personalmanagement. Informationsorientierte und verhaltenstheoretische Grundlagen, München: Vahlen
- Schulte-Zurhausen, M.: Organisation, München: Vahlen
- Schreyögg, G. / Geiger, G.: Organisation. Grundlagen moderner Organisationsgestaltung, Heidelberg: Springer
- Stock-Homburg, R.: Personalmanagement. Theorien – Konzepte – Instrumente, Wiesbaden: SpringerGabler
- Vahs, D.: Organisation: Ein Lehr- und Managementbuch, Stuttgart: Schäffer-Poeschel

Makroökonomik (W3BW_502)

Macroeconomics

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_502	2. Studienjahr	2	Dr Jan Greitens	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	55	95	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, kurz- und langfristige makroökonomische Entwicklungen der Volkswirtschaft zu beschreiben und anhand von Modellen zu analysieren. Die Studierenden können die Geldentstehung, den Geldwert und die Geldwirkungen anhand verschiedener Konzepte und im Zusammenhang mit dem Finanzsystem darstellen und auf aktuelle Fragen anwenden. Sie kennen wichtige währungstheoretische Zusammenhänge und können währungspolitische Entscheidungen erklären.

METHODENKOMPETENZ

Studierende haben die Kompetenz erworben, die erlernten Konzepte, Modelle und Methoden auf grundlegende makroökonomische Problemstellungen anzuwenden. Dabei sind sie in der Lage, die notwendigen Abstraktionen und Vereinfachungen auf die wesentlichen Faktoren durchzuführen und in Kausalketten zu argumentieren.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden können die Komplexität von makroökonomischen Zusammenhängen erkennen und die zum Teil widersprüchlichen Erklärungen vergleichen. Dabei verstehen die Studierenden die Abhängigkeit der ökonomischen Erklärungen von historischen und kulturellen Bedingungen.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

In diesem Modul lernen die Studierenden die Abhängigkeiten eines Unternehmens von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung kennen. Sie verstehen, wie ein Unternehmen von konjunkturellen Abläufen oder von geldpolitischen Entscheidungen beeinflusst wird und welche Reaktionen auf solche Entwicklungen möglich sind. Die Studierenden können die Möglichkeiten, aber auch die Grenzen und Risiken der Nutzung von Modellen und ihren Annahmen in der Makroökonomie nachzuvollziehen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Grundlagen der Makroökonomik	28	48

- Wirtschaftskreislauf und Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
- Grundideen makroökonomischer Paradigmen: keynesianische vs. neoklassische Ansätze
- Modellbasierte makroökonomische Analyse der geschlossenen Volkswirtschaft (z. B. IS-LM-Modell, AS-AD-Modell, Solow-Modell)
- Wirtschaftspolitische Implikationen (z. B. Fiskal- und Geldpolitik)

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Geld und Währung	27	47

- Monetäre Grundbegriffe, Finanzsystem
- Geldnachfrage und Geldangebot
- Grundlagen der Geldpolitik
- Institutionelle Ausgestaltung der Geldpolitik
- Inflation und Deflation
- Aktuelle Themen der Geldpolitik
- Devisenmarkt
- Wechselkurstheorien
- Internationale Währungsordnung

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Arnold, L.: Makroökonomik, Mohr Siebeck, Tübingen
- Beck, H.: Globalisierung und Außenwirtschaft, Vahlen, München
- Blanchard, O./Illing, G.: Makroökonomie, Pearson, München
- Görgens, E./Ruckriegel, K./Seitz, F.: Europäische Geldpolitik, UVK-Verlag, Konstanz
- Issing, O.: Einführung in die Geldtheorie, Vahlen, München
- Mankiw, N. G.: Makroökonomik, Schäffer Poeschel, Stuttgart
- Rose, K., Sauernheimer, K.: Theorie der Außenwirtschaft, Vahlen, München
- Spahn, P.: Geldpolitik, Vahlen, München
- Stiglitz, J. E./Walsh, C. E.: Makroökonomie, Oldenbourg, München

Wirtschaftsrecht (W3BW_505)

Economic Law

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_505	2. Studienjahr	2	Prof. Dr. Klaus Sakowski	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur oder Portfolio	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	55	95	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Nach der Teilnahme an der Modulveranstaltung verfügen die Studierenden über grundlegendes Faktenwissen und kritisches Verständnis der gelehrten Rechtsmaterien. Sie kennen die wichtigsten Vorschriften und können diese auf ausgewählte praktische Fallgestaltungen anwenden. Sie sind in der Lage, juristische Probleme solcher Fälle zu analysieren, kritisch zu diskutieren und einer vertretbaren Lösung zuzuführen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden können Fallgestaltungen analytisch-kritisch sowie methodengestützt bearbeiten. Sie kennen Lehr- und Lernmethoden unter Einsatz digitaler Medien und können diese insbesondere für Zwecke des Selbststudiums erfolgreich nutzen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden sind bei Gruppenarbeiten (Fallstudie) in der Lage, effektiv in einer Arbeitsgruppe mitzuarbeiten. Sie sind zur Anwendung und Einhaltung eines angemessenen Zeitmanagements bei Prüfungen in der Lage.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen über die Fähigkeit zu frühzeitiger Erkennung möglicher Rechtsprobleme bei betrieblichen Gegebenheiten. Sie können diese entweder selbst rechtlich gestalten oder zumindest problemorientiert einem fachkundigen Dritten (z.B. Anwalt, Rechtsabteilung) übermitteln. Sie verfügen über die Fähigkeit zu kritischer Reflexion über vorherrschende Lehrmeinungen und Gerichtsurteile und können darüber mit Fachleuten oder Laien kommunizieren.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Handels- und Gesellschaftsrecht	28	48

- Prinzipien und Rechtsquellen des Handelsrechts
- Kaufmann
- Handelsregister
- Firma
- Vollmachten
- Hilfspersonen, Handelsvertreter (Überblick)
- Grundzüge bei Handelsgeschäften (z.B. Formfreiheit)
- Bedeutung von Handelsbräuchen, Handelskauf
- Überblick Gesellschaftsformen (national/EU), Typenvermischung
- Entstehung, laufender Betrieb, Geschäftsführung und Vertretung
- Vermögensordnung
- Überblick Kapitalaufbringung und -erhaltung, Haftung, Beendigung
- Überblick Konzern

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Arbeitsrecht, Grundzüge des Insolvenzrechts	27	47

(Anm. Insolvenzrecht optional, je nach Studienrichtung)
- Grundbegriffe und Rechtsquellen Arbeitsrechts
- Arbeitnehmerbegriff
- Anbahnung und Begründung des Arbeitsverhältnisses
- Pflichten des Arbeitnehmers
- Pflichten des Arbeitgebers (privat und öffentlich-rechtlich)
- Ausgewählte Inhalte des Arbeitsverhältnisses (z.B. Umfang, Vergütung, Urlaub, Krankheit, Einsatz von Medien im Arbeitsleben, Beschäftigtendatenschutz)
- Beendigung des Arbeitsverhältnisses
- Tarifvertragsrecht
- Streikrecht
- Betriebsverfassungsrecht

- Regelinsolvenzverfahren
- Verbraucherinsolvenzverfahren
- Organe des Insolvenzverfahrens
- Rechtstellung des Insolvenzverwalters
- Insolvenzgründe
- Insolvenzantrag
- Sicherungsmaßnahmen
- Wirkungen des eröffneten Verfahrens – Einfluss auf Vertragsverhältnisse
- Sicherheitenverwertung
- Gläubigerbenachteiligung
- Anfechtbare Handlungen und Rechtsfolgen
- Haftung und Insolvenzdelikte

BESONDERHEITEN

Das Modul Recht eignet sich für den Einsatz von Lehr-, Lern- und Prüfungsformen unter Einbeziehung digitaler Medien.

VORAUSSETZUNGEN

Grundkenntnisse aus Modul Bürgerliches Recht

LITERATUR

- Bitter, G./Heim, S.: Gesellschaftsrecht. München: Vahlen
- Bork, R.: Einführung in das Insolvenzrecht. Tübingen: Mohr-Siebeck
- Brox, H./Rüthers, B./Henssler, M.: Arbeitsrecht. Stuttgart: Kohlhammer
- Brox, H./Henssler, M.: Handels- und Wertpapierrecht. München: Beck
- Keller, U.: Insolvenzrecht. München: Vahlen
- Paulus, C.: Insolvenzrecht. München: Beck
- Preis, U.: Arbeitsrecht – Individualarbeitsrecht. Köln: Dr. Otto Schmidt
- Preis, U.: Arbeitsrecht – Kollektivarbeitsrecht. Köln: Dr. Otto Schmidt
- Sakowski, K.: Arbeitsrecht. Berlin Heidelberg: Springer Gabler

Schlüsselqualifikationen II (STG) (W3BW_HD723)

Key Qualifications II

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD723	2. Studienjahr	2	Prof. Dr. Joachim Weber	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Seminar, Laborübung, Planspiel/Simulation, Rollenspiel

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Unbenoteter Leistungsnachweis	Siehe Pruefungsordnung	Bestanden/ Nicht-Bestanden

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	55	95	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen über erweiterte Qualifikationen für das wissenschaftliche Studium und können deren Anwendbarkeit für praktische Situationen kritisch einschätzen. Des Weiteren sind sie in der Lage eine betriebliche Problemstellung in strukturierter wissenschaftlicher Herangehensweise zu bearbeiten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden können
- Methoden und Techniken in verschiedenen Situationen reflektiert und kompetent einsetzen,
- Literaturrecherchen durchführen und quellenkritische Auswertungen der Literatur vornehmen,
- geeignete wissenschaftliche Untersuchungsmethoden und -techniken auswählen und anwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden können
- offen kommunizieren,
- eigene und fremde Kommunikationsmuster erkennen, kritisch analysieren und einschätzen,
- autonom und selbstsicher eigene Positionen vertreten und andere Positionen verstehen,
- Konflikte in ausgleichender Weise bewältigen,
- erkennen, welche ethischen Implikationen und Verantwortung Forschung hat,
- die erlernten Methoden in rationaler, verständnisorientierter und fairer Weise und nicht-manipulativ einsetzen,
- Pluralität von Theorien und Methoden sinnvoll einsetzen

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden
- können sich schnell in neuen Situationen zurechtzufinden, in neue Aufgaben einarbeiten sowie sich in Teams und Kulturen integrieren,
- überzeugen als selbstständig denkende und verantwortlich handelnde Persönlichkeiten mit kritischer Urteilsfähigkeit in Wirtschaft und Gesellschaft,
- zeichnen sich aus durch fundiertes fachliches Wissen, Verständnis für übergreifende Zusammenhänge sowie die Fähigkeit, theoretisches Wissen in die Praxis zu übertragen,
- lösen Probleme im beruflichen Umfeld methodensicher sowie zielgerichtet und handeln dabei teamorientiert.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Angewandtes Projektmanagement	27	47
Inhalt noch in Erarbeitung		

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Berufs- und arbeitspädagogische Fertigkeiten in der beruflichen Ausbildung	28	48

Inhalt noch in Erarbeitung

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

keine

LITERATUR

- Bortz, J./Döring, N.: Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler, Heidelberg: Springer
- Kornmeier, M.: Wissenschaftstheorie und wissenschaftliches Arbeiten. Heidelberg: Physica
- Kromrey, H.: Empirische Sozialforschung. Stuttgart: Lucius & Lucius
- Oppel,K.: Business Knigge International. Freiburg:Haufe
- Schneider, D.: Betriebswirtschaftslehre, Band 4: Geschichte und Methoden der Wirtschaftswissenschaften. München: Oldenbourg
- Schnell, R./Hill, P. B. / Esser, E.: Methoden der empirischen Sozialforschung. München: Oldenbourg
- Schwaiger, M./Meyer, A.: Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft. München: Vahlen
- Stickel-Wolf, C. /Wolf, J.: Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken, Wiesbaden: Gabler
- Theisen, M. R.: Wissenschaftliches Arbeiten. München: Vahlen

Instrumente des Handelsmarketings (W3BW_HD204)

Trade Marketing Instruments

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD204	2. Studienjahr	2	Prof. Dr. Thomas Asche	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Planspiel/Simulation, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	55	95	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden kennen die wesentlichen Instrumente des Handelsmarketings und können diese darstellen, erläutern und einordnen. Sie sind in der Lage, die wesentlichen Entscheidungsprobleme des Handelsmarketings zu formulieren und interdisziplinär anzuwenden. Dabei berücksichtigen sie auch die Verknüpfungen in der digitalen Vermarktung von Handelsgütern.

METHODENKOMPETENZ

Die Absolventinnen und Absolventen haben die Kompetenz erworben, relevante Handelsinformationen mit wissenschaftlichen Methoden (z.B. Befragung, Beobachtung, Experiment) zu sammeln und unter der Berücksichtigung wissenschaftlicher Erkenntnisse zu interpretieren.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Absolventinnen und Absolventen weisen einen hohen Grad an Reflexivität auf und können mit Veränderungen auch in komplexen Situationen umgehen.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden haben Kompetenzen erworben, handelsspezifische Vermarktungsfragen selbstständig zu analysieren und weiterentwickeln zu können. Sie können die Auswirkungen von Strategien und Maßnahmen im Rahmen von Querschnittsbetrachtungen auf andere Unternehmensfunktionen und –bereiche bewerten. Sie erkennen und interpretieren die Bedeutung der digitalen Transformation für Handelsprozesse. Sie erkennen und interpretieren die Bedeutung der digitalen Transformation für Handelsprozesse.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Instrumente des Handelsmarketings	55	95

Verbindliche Kerninhalte
- Sortimentspolitik: Sortimentsanalyse, Sortimentsplanung und -veränderung, Space-Management, Handelsmarkenpolitik, Servicepolitik

Ergänzende Wahlinhalte
- Ladengestaltung und Warenpräsentation
- Distributionspolitik
- Kommunikationspolitik
- Standortpolitik
- Preispolitik

BESONDERHEITEN

keine

VORAUSSETZUNGEN

keine

LITERATUR

- Bormann, I./Hurth, J.: Hersteller- und Handelsmarketing, Herne: NWB-Verlag
- Haller, S.: Handels-Marketing, Ludwigshafen: Kiehl-Verlag
- Heinemann, G./Gehrckens, H. M./Täuber, T. (Hrsg.): Handel mit Mehrwert: Digitaler Wandel in Märkten, Geschäftsmodellen und Geschäftssystemen, Wiesbaden: Springer Gabler
- Müller-Hagedorn, L./Natter, M.: Handelsmarketing, Stuttgart: Kohlhammer
- Piotrowicz, W./Cuthbertson, R. (Hrsg.): Exploring Omnichannel Retailing - Common Expectations and Diverse Realities, Cham: Springer
- Schneider, W.: Marketingforschung und Käuferverhalten, München: Oldenbourg
- Schröder, H.: Handelsmarketing - Strategien und Instrumente für den stationären Einzelhandel und für Online-Shops, Wiesbaden: Springer
- Zentes, J./Morschett, D./Schramm-Klein, H.: Strategic Retail Management - Text and International Cases, Wiesbaden: Springer Gabler
- Zentes, J./Swoboda, B./Foscht, Th.: Handelsmanagement, München: Vahlen

Quantitative Methoden im Handel (W3BW_HD205)

Quantitative Methods in Commerce

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD205	2. Studienjahr	2	Prof. Dr. Bernd Eisinger	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Seminar, Übung, Planspiel/Simulation, Inverted Classroom

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Portfolio	Siehe Pruefungsordnung	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	55	95	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden sollen - aufbauend auf der kritischen Würdigung der begrenzten Zweckeignung der Vollkostenrechnungssysteme für betriebliche Entscheidungen - die methodischen Grundlagen der Verfahren der Teilkostenrechnung verstehen, um darauf aufbauend Preis-, Programm- und Prozessentscheidungen, unter Rückgriff auf die einschlägigen Methoden des Operations Research, fundiert zu unterstützen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden erfahren wie Entscheidungsprozesse methodisch fundiert zu gestalten sind, um die Zielvorstellungen der am Unternehmungsprozess beteiligten Anspruchsgruppen sicherzustellen. Unternehmensplanspiele begleiten diesen Lernprozess und das Methodenverständnis.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Auf der Grundlage der sachkritischen Auseinandersetzung mit den einschlägigen Verfahrenstechniken können deren Möglichkeiten und Grenzen zur Lösung betrieblicher Entscheidungsprobleme und deren Folgewirkungen dezidiert analysiert werden.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Mit der erzielten Methodenkompetenz werden die Studierenden befähigt abzuschätzen, welche Bedeutung Kosteninformationen aus operativer, taktischer und strategischer Unternehmensperspektive beizumessen ist und welche methodischen Grundlagen das Operations Research für die betrieblichen Funktionsbereiche bereitstellen kann.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Quantitative Methoden im Handel	55	95

Verbindliche Kerninhalte
- Teilkostenrechnung: Ziele und Aufgaben der entscheidungsorientierten Teilkostenrechnung, Vorstellung alternativer Modelle der Teilkostenrechnung, exemplarische Vertiefungen und neuere Entwicklungen
- Quantitative Marktforschung: Grundlagen der quantitativen Marktforschung, multivariate Verfahren, Statistiksoftware wie z.B. SPSS

Ergänzende Wahlinhalte
- Business Analytics: diagnostische, prädiktive und präskriptive Business Analytics, grundlegende Instrumente des Operations Research

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

Backhaus, K./Erichson, B./Plinke, W./Weiber, R.: Multivariate Analysemethoden - Eine anwendungsorientierte Einführung, Berlin: Springer
- Coenenberg, A. G./Fischer, T. M./Günther, T.: Kostenrechnung und Kostenanalyse, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Domschke, W./Drexl, A.: Einführung in Operations Research, Berlin: Springer Gabler
- Evans, J.: Business Analytics – Global Edition, Harlow: Pearson
- Langenbahn, C.-M.: Quantitative Methoden der Wirtschaftswissenschaften, München: Oldenbourg
- Schweitzer, M./Küpper, H.-U./Friedl, G./Hofmann, C./Pedell, B.: Systeme der Kosten- und Erlösrechnung, München: Vahlen
- Swift, L./Piff, S.: Quantitative Methods for Business, Management and Finance, Basingstoke: Palgrave Macmillan

Information und Digitalisierung (W3BW_HD206)

Information Systems and Digital Business Transformation

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD206	2. Studienjahr	2	Prof. Dr. Ralph Scheubrein	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Projekt, Planspiel/Simulation, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	55	95	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Studierende besitzen nach Abschluss des Moduls ein umfassendes Faktenwissen über die für den Handel relevanten digitalen Technologien und den darauf aufbauenden Geschäftsmodellen. Sie besitzen einen Überblick über die in diesem Kontext relevanten wissenschaftlichen Grundlagen der Wirtschaftsinformatik sowie angrenzender Wissensdomänen.

METHODENKOMPETENZ

Studierende haben nach Abschluss des Moduls die Kompetenz erworben, digitale Technologien und darauf beruhende Geschäftsmodelle im fachlichen Kontext wissenschaftlich zu bewerten. Sie können auf Grundlage dieser Analysefähigkeit fundierte Entscheidungen im beruflichen Anwendungsfeld treffen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Studierende haben nach Abschluss des Moduls die Kompetenz erworben, die Durchdringung der Berufs- und Privatwelt mit digitalen Technologien hinsichtlich sozialer, gesellschaftlicher und ökologischer Implikationen zu reflektieren und diese Aspekte in Entscheidungsprozesse einzubringen.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden zeigen nach Abschluss des Moduls die Handlungskompetenz, ihr Wissen im Bereich digitaler Technologien und darauf beruhender Geschäftsmodelle in berufspraktischen Situationen adäquat einzusetzen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Information und Digitalisierung	55	95

- Überblick technologischer Grundlagen der Informations- und Kommunikationsinfrastruktur im Handel
- Grundlagen Information, Informationssysteme und Informationsmanagement im Handel
- Grundlagen inner- und überbetrieblicher Informations- und Kommunikationssysteme im Handel
- Grundlagen des E-Commerce wie z.B. E-Procurement, Online-Shops, elektronische Marktplätze, Social Media, elektronische Zahlsysteme und rechtliche Rahmenbedingungen
- Management der digitalen Transformation im Handel
- ggf. Einführung in ausgewählte Softwarepakete

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Bächle, M./Daurer, S./Kolb, A.: Einführung in die Wirtschaftsinformatik, München: Oldenbourg
- Becker, J./Winkelmann, A.: Handelscontrolling – Optimale Informationsversorgung mit Kennzahlen, Berlin: Springer Gabler
- Gläß, R./Leukert, B. (Hrsg.): Handel 4.0 – Die Digitalisierung des Handels, Berlin: Springer Gabler
- Heinemann, G. u.a. (Hrsg.): Digitale Transformation oder digitale Disruption im Handel, Wiesbaden: Springer Gabler
- Hertel, J./Zentes, J./Schramm-Klein, H.: Supply-Chain-Management und Warenwirtschaftssysteme im Handel, Heidelberg: Springer
- Kollmann, T.: E-Business – Grundlagen elektronischer Geschäftsprozesse in der Digitalen Wirtschaft, Wiesbaden: Springer Gabler
- Laudon, K. C./Laudon, J. P.: Management Information Systems, Upper Saddle River: Pearson
- Turban, E. u.a.: Electronic Commerce – A Managerial and Social Network Perspective, Cham: Springer

Praxismodul II (W3BW_HD802)

Practical Module II

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD802	2. Studienjahr	2	Prof. Dr. Joachim Weber	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Projekt

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Projektarbeit	Siehe Pruefungsordnung	ja
Präsentation	30	ja
Bericht zum Ablauf und zur Reflexion des Praxismoduls	Siehe Pruefungsordnung	Bestanden/ Nicht-Bestanden

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
600	0	600	20

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen über vertiefte Einblicke in den für die Studienrichtung relevanten Bereichen im Kontext gesellschaftlicher und digitaler Herausforderungen. Sie sind in der Lage, praktische Problemstellungen in ihrer Komplexität zu erfassen, zu analysieren, um darauf aufbauend unter Hinzuziehung vermittelter Lehrveranstaltungsinhalte Lösungsvorschläge zu entwickeln.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind mit Abschluss des Moduls in der Lage, für komplexe Praxisanwendungen angemessene Methoden auszuwählen und anzuwenden. Sie können die Möglichkeiten, Praktikabilität und Grenzen der eingesetzten Methoden einschätzen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden sind dafür sensibilisiert, mit an ihre Rolle geknüpften Erwartungshaltungen in ihrem Arbeitsumfeld umzugehen. Sie tragen durch ihr kooperatives Verhalten in Teams dazu bei, dass die gemeinsamen Ziele erreicht werden. Für übertragene Aufgaben übernehmen sie die Verantwortung.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, auf der Basis weitgehend selbstständig vorgenommener Situationsanalysen unter Hinzuziehung ihrer theoretischen Kenntnisse und Kompetenzen, zielführende Handlungsprogramme umzusetzen, zu kontrollieren und gegebenenfalls zu modifizieren.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Praxismodul II - Projektarbeit II	0	600

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Inhalte: Internes und externes Rechnungswesen Aus den nachfolgend benannten Lerninhalten des praktischen Ausbildungsplans sind exemplarische Sachverhalte auszuwählen: • 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 Inhalt: Personalwirtschaft und Organisation Aus den nachfolgend benannten Lerninhalten des praktischen Ausbildungsplans sind exemplarische Sachverhalte auszuwählen: • 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: Arbeits- und sozialrechtliche Grundkenntnisse, Betriebsverfassungsgesetz, Arbeitsordnung, Betriebsvereinbarung, Mitwirkungsrechte des Betriebsrats, Unfallverhütung und Umweltschutz, Gesundheitsmanagement • Personalverwaltung und -politik: Vergütungssysteme, Führungssysteme, Flexibilisierung, Arbeitszeitmodelle • Betriebswirtschaftliche Organisation: Eigene Organisationsstruktur, Abgrenzung zu anderen Strukturen, Instrumente der Aufbauorganisation, Stellenplanung , Stellenbewertung, Instrumente der Ablauforganisation		
Praxismodul II - Präsentation	0	0
Präsentation der Projektarbeit gemäß Vorgaben der StuPrO		
Praxismodul II - Bericht zum Ablauf und zur Reflexion des Praxismoduls	0	0

-

BESONDERHEITEN

Anfertigung der Projektarbeit II und Präsentation der Projektarbeit II.

Die Inhalte des Praxismoduls II orientieren sich an den theoretischen Schwerpunkten in den einzelnen Semestern und dienen als Grundlage für den betrieblichen Ausbildungsplan. Der betriebliche Ausbildungsplan sollte zeitlich und inhaltlich an die Besonderheiten des jeweiligen Ausbildungsunternehmens angepasst werden. Dabei sind betriebliche Schwerpunktsetzungen und Anpassungen sinnvoll und es kann auch von der zeitlichen Abfolge des Rahmenplans abgewichen werden.

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Bortz, J./Döring, N.: Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler, Heidelberg: Springer
- Kornmeier, M.: Wissenschaftstheorie und wissenschaftliches Arbeiten. Heidelberg: Physica
- Kromrey, H.: Empirische Sozialforschung. Stuttgart: Lucius & Lucius
- Schnell, R. / Hill, P. B. / Esser, E.: Methoden der empirischen Sozialforschung. München: Oldenbourg
- Schwaiger, M. / Meyer, A.: Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft. München: Vahlen
- Stickel-Wolf, C. / Wolf, J.: Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken, Wiesbaden: Gabler
- Theisen, M. R.: Wissenschaftliches Arbeiten. München: Vahlen

Integriertes Management (W3BW_106)

Integrated Management

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_106	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Carsten Brehm	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur oder Portfolio	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden haben einen Überblick über die verschiedenen Ansätze und/oder Bestandteile der Mitarbeiter- und Unternehmensführung und können diese in ein Gesamtverständnis „integrativ" einordnen. Sie haben Kenntnisse über die Beziehungen und Abhängigkeiten im Integrierten Management zwischen diesen Ansätzen. Sie haben sich mit den zentralen Einflussgrößen auf den Unternehmens-/Führungserfolg auseinandergesetzt und ein umfassendes Verständnis für eine situative Interpretation des Führens von Unternehmungen entwickelt. Sie können darüber hinaus die einzelnen Ansätze strukturiert darstellen, an Beispielen veranschaulichen und inhaltlich zusammenfassen. In der Würdigung sind sie in der Lage, Ursachen und Erfolgswirkungen zu trennen.

METHODENKOMPETENZ

Sie sind in der Lage, anhand von Fallstudien und/oder Führungssituationen Führungsherausforderungen mehrdimensional zu analysieren, in ihrer sachlichen oder sozialen Komplexität zu strukturieren und zu verstehen sowie diese selbständig oder in Gruppen zu lösen. Sie kennen dazu die situationsadäquaten, wesentlichen Anwendungsmöglichkeiten und Grenzen der verschiedenen Führungsinstrumente und -methoden der Unternehmens- wie Mitarbeiterführung. Sie können die Relevanz der Methoden und Techniken im fachlichen Kontext und im beruflichen Anwendungsfeld einschätzen und sie gegebenenfalls daran anpassen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden können Verantwortung für ihre eigene Arbeit übernehmen. Bzgl. ihres Handelns sowie dessen Ergebnisse sind sie in der Lage, sachangemessen und nachvollziehbar zu argumentieren. Sie können wertschätzend Kritik an Ergebnissen äußern und annehmen. Im sozialen Umgang bei der gemeinsamen Lösung von Problemen können sie Zielkonflikte transparent machen und kommunikativ, moderierend Lösungsansätze aufzeigen. Bezogen auf mögliches Führungshandeln als Person oder als Institution sind sie zur Reflexion sozialer, gesellschaftlicher und ökologischer Implikationen fähig.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden können nach Abschluss aus der integrierten Managementperspektive heraus ihr eigenes Beobachten, Verhalten und Entscheiden kritisch reflektieren und daraus individuell ein angepasstes situationsangemessenes Handeln ableiten. Sie sind in der Lage, alternative Ansätze zu bewerten, kritisch miteinander zu vergleichen und auf ihre praktische Arbeit sowie auf die Situation ihres Ausbildungsunternehmens zu übertragen. Mit Blick auf zukünftige, neue Fragestellungen sind sie in der Lage mit Weitblick und Umsichtigkeit ihre Lösungsmuster anzupassen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Unternehmensführung	25	50

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
- Grundlagen ganzheitlicher Unternehmensführung - Unternehmensführungsmodelle (Ebenen, Funktionen) - Normative Unternehmensführung - Nachhaltige, werteorientierte Unternehmensführung - Strategische Unternehmensführung (Planung und Umsetzung) und Geschäftsmodelle - Operative Unternehmensführung und Schnittstelle Controlling - Ausgewählte Managementsysteme/-instrumente - Aktuelle Entwicklungen (z.B. Disruption, Digitalisierung, Vernetzung)		
Mitarbeiterführung	25	50
- Psychologische Grundlagen - Motivation - Führungskräfte und -eigenschaften - Führungstheorien - Führungsstile/-modelle - Führungsinstrumente - Kommunikation - Ethische bzw. soziale Verantwortung einer Führungskraft - Aktuelle Entwicklungen/Führungsansätze		

BESONDERHEITEN

Prof. dr. Gerhard Jäger (Lörrach) - Modulverantwortung

Prüfungsdauer gilt nur für Klausur

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Bleicher, K.: Das Konzept Integriertes Management, Berlin – New York: Campus
- Blessin, B./Wick, A.: Führen und führen lassen: Ansätze, Ergebnisse und Kritik der Führungsforschung, Konstanz: UVK
- Dillerup, R./Stoi, R.: Unternehmensführung – Management & Leadership, München: Vahlen
- Hungenberg, H.: Strategisches Management, Ziele, Prozesse, Verfahren, Wiesbaden: Gabler
- Hungenberg, H./Wulf, T.: Grundlagen der Unternehmensführung, Heidelberg: Springer
- Macharzina, K./Wolf, J.: Unternehmensführung: das internationale Managementwissen; Konzepte, Methoden, Praxis, Wiesbaden: Gabler
- Müller-Stewens, G./Lechner, C.: Strategisches Management – wie strategische Initiativen zum Wandel führen, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Rosenstiel, L.v./Regnet, E./Domsch, M.E.: Führung von Mitarbeitern: Handbuch für erfolgreiches Personalmanage-ment, Stuttgart: Schaeffer-Poeschel
- Schirmer, U./Woydt, S.: Mitarbeiterführung, Heidelberg: Springer
- Weibler, J.: Personalführung, München: Vahlen
- Wunderer, R.: Führung und Zusammenarbeit. Eine unternehmerische Führungslehre, Köln: Luchterhand

Wirtschaftspolitik (W3BW_503)

Economic Policy

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_503	3. Studienjahr	2	Prof . Dr. Torsten Bleich	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur oder Seminararbeit (mit Präsentation)	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, volkswirtschaftliche Theorien zu verwenden, um außenwirtschaftliche, wirtschaftspolitische und finanzwissenschaftliche Fragestellungen fundiert zu analysieren und zu bewerten.

METHODENKOMPETENZ

Studierende haben die Kompetenz erworben, grundlegende mikro- und makroökonomische Analysemethoden auf außenwirtschaftliche, wirtschaftspolitische und finanzwissenschaftliche Fragestellungen anzuwenden. Dabei können sie statistische Auswertungen interpretieren und in den theoretischen und politischen Hintergrund einordnen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden verstehen die Bedeutung von Werturteilen für unterschiedliche wirtschaftspolitische Empfehlungen. Sie können die erlernten theoretischen Konzepte auf aktuelle politische Fragen anwenden und verstehen die Konflikte zwischen ökonomischer Theorie und politischer Praxis.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

In diesem Modul erlernen die Studierenden eine eigene, fundierte und reflektierte Position zu den wirtschaftspolitischen Fragen einzunehmen. Dabei können sie andere begründete Positionen tolerieren und einen konstruktiven Austausch über die unterschiedlichen Annahmen führen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Einführung in die Wirtschaftspolitik und Außenwirtschaft	25	50

- Einführung in die Wirtschaftspolitik: Ziele, Instrumente, Träger
- Reale Außenwirtschaft: Theorie und Politik (z. B. absoluter und komparativer Vorteil, tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse)
- Aktuelle Themen der Außenwirtschaft (z.B. Europäische Integration, Globalisierung, Handelspolitik)
- Ausgewählte Bereiche der Wirtschaftspolitik, z.B. Stabilisierungspolitik, Arbeitsmarktpolitik, Sozialpolitik, Wettbewerbspolitik, Wachstumspolitik, Verteilungspolitik, Allokationspolitik, Umweltpolitik, Finanzpolitik.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Ausgewählte Themen der Wirtschaftspolitik	25	50

- Ausgewählte Bereiche der Wirtschaftspolitik, z.B. Stabilisierungspolitik, Arbeitsmarktpolitik, Sozialpolitik, Wettbewerbspolitik, Wachstumspolitik, Verteilungspolitik, Allokationspolitik, Umweltpolitik, Finanzpolitik (soweit nicht in Unit 1 behandelt)
- Aktuelle Themen der Wirtschaftspolitik

BESONDERHEITEN

Prüfungsdauer gilt nur für Klausur

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Beck, H.: Globalisierung und Außenwirtschaft, Vahlen, München
- Bénassy-Quéré/Coeuré/Jaquet/Pisany-Ferry: Economic Policy
- Blankart, C. B.: Öffentliche Finanzen in der Demokratie, Vahlen, München
- Fritsch, M.: Marktversagen und Wirtschaftspolitik, Vahlen, München
- Görgens, E./Ruckriegel, K./Seitz, F.: Europäische Geldpolitik, UVK-Verlag, Konstanz
- Krugman, P. R./Obstfeld, M./Melitz, M. J.: Internationale Wirtschaft, Pearson, Hallbergmoos
- Mankiw, N.G./Taylor, M.P.: Economics, Mason (Ohio): Thomson South Western
- Mussel, G./Pätzold, J.: Grundfragen der Wirtschaftspolitik, Vahlen, München
- Rose, K./Sauernheimer, K.: Theorie der Außenwirtschaft, Vahlen, München
- Zimmermann, H./Henke, K./Broer, M.: Finanzwissenschaft, Vahlen, München

Schlüsselqualifikationen III (STG) (W3BW_HD724)

Key Qualifications III

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD724	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Joachim Weber	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Seminar, Laborübung, Planspiel/Simulation, Rollenspiel

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Unbenoteter Leistungsnachweis	Siehe Pruefungsordnung	Bestanden/ Nicht-Bestanden

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen über alle Qualifikationen für das wissenschaftliche Studium und können deren Anwendbarkeit für praktische Situationen kritisch einschätzen. Des Weiteren sind sie in der Lage eine betriebliche Problemstellung in strukturierter wissenschaftlicher Herangehensweise zu bearbeiten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden können
- Methoden und Techniken in verschiedenen Situationen reflektiert und kompetent in angemessener Weise einsetzen,
- Literaturrecherchen durchführen und quellenkritische Auswertungen der Literatur vornehmen,
- geeignete wissenschaftliche Untersuchungsmethoden und -techniken auswählen und anwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden können
- offen kommunizieren
- eigene und fremde Kommunikationsmuster erkennen, kritisch analysieren und einschätzen,
- autonom und selbstsicher eigene Positionen vertreten und andere Positionen zu verstehen,
- die erlernten Methoden in rationaler, verständnisorientierter und fairer Weise und nicht-manipulativ einsetzen,
- Konflikte in ausgleichender Weise bewältigen.
- erkennen, welche ethischen Implikationen und Verantwortung Forschung hat.
- Pluralität von Theorien und Methoden sinnvoll einsetzen.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden
- können sich schnell in neuen Situationen zurechtzufinden, in neue Aufgaben einarbeiten sowie sich in Teams und Kulturen integrieren.
- überzeugen als selbstständig denkende und verantwortlich handelnde Persönlichkeiten mit kritischer Urteilsfähigkeit in Wirtschaft und Gesellschaft.
- zeichnen sich aus durch fundiertes fachliches Wissen, Verständnis für übergreifende Zusammenhänge sowie die Fähigkeit, theoretisches Wissen in die Praxis zu übertragen.
- lösen Probleme im beruflichen Umfeld methodensicher sowie zielgerichtet und handeln dabei teamorientiert.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Funktionsspezifische Unternehmenssimulation (3. Studienjahr)	25	50

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
In Kontext der Funktionsspezifischen Unternehmenssimulation werden insbesondere auf unternehmerische Funktionen oder Marketinginstrumente bezogene Simulationen in Form von Brettplanspielen oder computergestützten Planspielen durchgeführt. Gegenstand von branchenspezifischen Simulation können zum Beispiel Simulationen zu nachfolgend exemplarisch genannten Themenschwerpunkten sein: – Banking/Finanzmanagement – Logistik – Marketing – Markenmanagement – Vertrieb – Versicherungen		
Projektskizze zur Bachelorarbeit	25	50
– Selbstständige Planung eines Forschungsprozesses und Erarbeitung eines Forschungsdesigns (Exposé) für ein mögliches Bachelorarbeitsthema (dieses muss nicht das spätere Thema der Bachelorarbeit sein) – Themenwahl/-eingrenzung, Problemstellung und Zielformulierung, Literaturrecherche und Informationsbeschaffung, Auswahl und Ausarbeitung einer Untersuchungsmethode, Festlegung des Aufbaus und der Gliederung der Arbeit		

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

keine

LITERATUR

- Bortz, J./Döring, N.: Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler, Heidelberg: Springer
- Hollinger,T.: Führungskräftetraining mit Pferden. Können Menschen von Tieren lernen? Hamburg:igel
- Kornmeier, M.: Wissenschaftstheorie und wissenschaftliches Arbeiten. Heidelberg: Physica
- Kromrey, H.: Empirische Sozialforschung. Stuttgart: Lucius & Lucius
- Schneider, D.: Betriebswirtschaftslehre, Band 4: Geschichte und Methoden der Wirtschaftswissenschaften. München: Oldenbourg
- Schnell, R./Hill, P. B. / Esser, E.: Methoden der empirischen Sozialforschung. München: Oldenbourg
- Schwaiger, M./Meyer, A.: Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft. München: Vahlen
- Stickel-Wolf, C. /Wolf, J.: Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken, Wiesbaden: Gabler
- Theisen, M. R.: Wissenschaftliches Arbeiten. München: Vahlen

Strategisches Handelsmarketing (W3BW_HD207)

Strategic Retail and Wholesale Marketing

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD207	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Dietmar Polzin	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Seminar, Inverted Classroom

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden des Moduls kennen die strategische Dimension des Handelsmarketing und zugehörige Paradigmen. Sie sind mit typischen Analyse- und Strategieentwicklungstools vertraut. Prozess und Schnittstellen der Strategieentwicklung sind durchdrungen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden des Moduls sind in der Lage, Konzepte und Paradigmen im strategischen Handelsmarketing zu bewerten. Sie können die relevanten Methoden auswählen und anwenden. Darüber hinaus sind sie in der Lage, die Methoden und deren Ergebnisse kritisch zu bewerten.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Nach erfolgreichem Besuch der Lehrveranstaltung können die Studierenden die behandelten Aspekte des strategischen Handelsmarketings im Hinblick auf die damit verbundene soziale, ethische und ökologische Verantwortung eigenständig reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden können typische Probleme aus dem strategischen Handelsmarketing eigenständig analysieren, die passenden Analyseinstrumente anwenden und ersten Lösungen zuführen. Ebenso können sie die Auswirkungen von solchen Strategien auf das Gesamtunternehmen und die relevanten Unternehmensbereiche bewerten.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Strategisches Handelsmarketing	50	100

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM

Verbindliche Kerninhalte
- Grundlagen der Strategieentwicklung im Marketing- und Handelskontext: Resource- versus market-based view, Informationsgrundlagen für strategische Entscheidungen, relevante Aspekte des Käuferverhaltens
- Instrumente der internen Analyse im Handel (z.B. Kostenstrukturanalyse, Ressourcen- und Kompetenzanalyse, Lebenszyklusanalyse, Benchmark-Analyse)
- Instrumente der externen Analyse im Handel (z.B. PEST-Analyse, Stakeholder-Analyse, Wettbewerbsanalyse, Zielgruppenanalyse)
- Identifizierung von Ansatzpunkten für erfolgreiche Handelsstrategien auf der Basis z.B. Gap-Analysen, Portfolios, SWOT/TOWS, Szenarien
- Generische Strategieoptionen im Handelsmarketing
- Aktuelle Entwicklungen der strategischen Unternehmensführung im Handel wie z.B. Integration auf vorgelagerte Stufen, Internationalisierung, Handelsformate, Standorttypen, Omni- und Multichannelkonzepte

Ergänzende Wahlinhalte
- Aspekte der strategischen Kontrolle und Frühwarnung/Trendscouting im Handel
- Aspekte der Strategieimplementierung
- Erfolgsfaktorenforschung im Handel
- Marktstrategien
- Besonderheiten des Markt- und Wettbewerbsrechts
- Servicemanagement im Handel

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Backhaus, K./Schneider, H.: Strategisches Marketing, Stuttgart: Schäffer-Poeschel

- Backhaus, K./Voeth, M.: Industriegütermarketing, München: Vahlen

- Becker, J.: Marketing-Konzeption, München: Vahlen

- Lynch, R.: Strategic Management, Harlow et al.: Pearson

- McGoldrick, P.: Retail Marketing, London et al.: McGraw-Hill

- Müller-Hagedorn, L./Toporowski, W./Zielke, S.: Der Handel, Stuttgart: Kohlhammer

- Redler, J: Die Store Brand, SpringerGabler

- Wilson, R. M. S./Gilligan, C.: Strategic Marketing Management, London/New York: Rotledge

Handelsmanagement (W3BW_HD208)

Retail Management

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD208	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Petra Morschheuser	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Seminar, Planspiel/Simulation, Case Study, Inverted Classroom

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden kennen die in den Inhalten des Moduls genannten Systeme bzw. Konzepte. Sie können diese beschreiben und systematisch darstellen. Sie sind in der Lage, unterschiedliche Ansätze miteinander zu vergleichen und können mithilfe ihres Wissens plausible Argumentationen und Schlüsse ableiten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, für weitgehend standardisierte Anwendungsfälle in der Praxis das angemessene System bzw. Konzept auszuwählen und anzuwenden. Sie kennen die Stärken und Schwächen der Systeme bzw. Konzepte in ihrem beruflichen Anwendungsfeld und können diese in konkreten Handlungssituationen gegeneinander abwägen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Nach erfolgreichem Besuch der Lehrveranstaltung können die Studierenden die behandelten Aspekte des Handelsmanagement und die damit verbundenen sozialen, ethischen und ökologischen Folgen eigenständig reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden können typische Probleme des Handelsmanagement eigenständig analysieren, die passenden Analyseinstrumente anwenden und ersten Lösungen zuführen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Handelsmanagement	50	100

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM

Verbindliche Kerninhalte
- Controlling: Ziele, Aufgaben und Organisation des Controllings, Operatives Controlling (u.a. Kennzahlen, Budgetierung, Controlling der Funktionalbereiche), Strategisches Controlling (u.a. Wertorientiere Konzepte, Balanced Scorecard), adressatengerechtes Berichtswesen, handelsspezifische Controllinginstrumente, exemplarische Vertiefungen, Trends und Entwicklungen
- Finanzmanagement: Finanzierungsmöglichkeiten, Kapitalflussrechnung, Cashflowrechnung, Limitplanung und Cash Management, ausgewählte Instrumente des Finanz- und Risikocontrolling, kapitalmarktorientierte Informationssysteme
- Arrondierende Themen des Handelsmanagement: aktuelle Einbindung Handel in Gesamtwertschöpfungskette, Anforderungen der Endkunden an Wertschöpfungskette, mögliche Szenarien der Optimierung der Gesamtwertschöpfungskette, derzeitige und zukünftige Aufgaben für den Handel, optimales Management der Handelsfunktion, Category Management

Ergänzende Wahlinhalte
- Recht im Handelsmanagement: Wettbewerbs- und Markenrecht (GWB, UWG, Schutzrechte, Produktverantwortung, handelsrelevante), Arbeitsrecht im Handelsmanagement (Arbeitsvertrag, Arbeitszeugnis, Kündigung insb. Sonderfälle), arbeitsgerichtliches Verfahren, Flexibilisierung von Arbeitsformen, Betriebsrat
- Personalmanagement im Handel: Personalbedarfsermittlung, Personaleinsatz, Personalentwicklung, Entlohnungssysteme und betriebliche Sozialpolitik, Personalverwaltung, Personalinformationssysteme, Personalcontrolling

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Bramsemann, R.: Wertorientierte Unternehmenssteuerung, Konzepte – Implementierung – Praxisstatements, Wiesbaden: Gabler
- Eisele, D./Doyé, T.: Praxisorientierte Personalwirtschaftslehre, Stuttgart: Kohlhammer
- Haller, S.: Dienstleistungsmanagement: Grundlagen – Konzepte – Instrumente, Wiesbaden: Gabler
- Horváth, P.: Controlling, München: Vahlen
- Liebmann, H.-P./Zentes, J./Swoboda, B.: Handelsmanagement, München: Vahlen
- Nordemann, W./Nordemann, J.: Wettbewerbs- und Markenrecht, Baden-Baden: Nomos
- Perridon, L./Steiner, M./Rathgeber, A. W.: Finanzwirtschaft der Unternehmung, München: Vahlen
- Rudolph, T.: Modernes Handelsmanagement, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Weber, J./Schäffer, U.: Einführung in das Controlling, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Zentes, J./Morschett, D./Schramm-Klein, H.: Strategic Retail Management – Text and International Cases, Wiesbaden: Springer Gabler

Integrationsseminar zu Branchenthemen (W3BW_HD209)

Integrative Perspectives on Management

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD209	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Dietmar W. Polzin	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Seminar, Übung, Planspiel/Simulation, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Seminararbeit (mit Präsentation)	Siehe Pruefungsordnung	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden erhalten einen vertieften Einblick in dogmengeschichtliche oder aktuelle Fragen des Managements von Unternehmungen, in allgemeine oder branchenbezogene Aspekte der Unternehmens- und/oder Mitarbeiterführung, in theoretische und /oder praktische Konzepte der Unternehmensführung.

METHODENKOMPETENZ

Studierende üben themenrelevante Informationen mit wissenschaftlichen Methoden zu sammeln und zu interpretieren. Die Studierenden erhalten dann im Seminar die Möglichkeit, ihre eigene inhaltlich/theoretische wie methodische Argumentationsbasis zu überprüfen, zu hinterfragen und kritisch zur Diskussion zu stellen. Themen- und problemadäquate Methoden werden ausgewählt und hinsichtlich Praktikabilität und Grenzen eigenständig eingeschätzt.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Studierenden können sich eigenständig und ausdauernd in eine betriebswirtschaftliche Problematik einarbeiten. Die Studierenden entwickeln ein Gefühl für vielschichtige Problemstellungen und können konstruktiv mit komplexen, schlechtstrukturierten Situation umgehen. Im Seminar zeigen Studierende ein hohes Maß an Teamorientierung und kultursensibles, tolerantes Arbeiten.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden erhalten eine Plattform, auf der sie den Umgang mit komplexen und schlecht strukturierten Problemstellungen einüben können, um sich so auf die zukünftigen beruflichen Herausforderungen im Fach- und Führungsumfeld vorzubereiten. Durch die Beschäftigung mit systemischer Komplexität lernen sie in der Endphase ihres Studiums Komplexität nicht als Last, sondern als Herausforderung und Chance zu begreifen. Sie erhalten hierzu die Möglichkeit, sowohl mit geeigneten theoretisch-modellhaften Konstrukten wie mit sinnvollen pragmatischen Lösungsmethoden die gestellten umfassenden Fragen einer konstruktiven Lösung zuzuführen und einer intensiven Diskussion auszusetzen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Integrationsseminar	50	100

Gegenstand des Integrationsseminars ist es, aktuelle theoretische und/oder praktische Fragestellungen aus dem Bereich des Handels, des General Managements oder einer Unternehmensfunktion wissenschaftlich fundiert zu erfassen, relevante Informationen und Rahmenbedingungen zu analysieren und ganzheitliche Lösungsansätze dafür zu finden.

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

Auf die konkrete Thematik bezogene, aktuelle und problemadäquate wissenschaftliche Fachliteratur in angemessenen Umfang.

Praxismodul III (W3BW_HD803)

Practical Module III

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD803	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Joachim Weber	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Projekt

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Mündliche Prüfung	20	ja
Bericht zum Ablauf und zur Reflexion des Praxismoduls	Siehe Pruefungsordnung	Bestanden/ Nicht-Bestanden

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
240	0	240	8

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen über tiefgehende und umfassende Erkenntnisse in den für die Studienrichtung relevanten Bereichen im Kontext gesellschaftlicher und digitaler Herausforderungen, insbesondere auch im Themenbereich der belegten Wahlmodule. Sie sind in der Lage, praktische Problemstellungen in ihrer Komplexität zu erfassen, zu analysieren, um darauf aufbauend unter Hinzuziehung vermittelter Lehrveranstaltungsinhalte effiziente und effektive Lösungsvorschläge zu entwickeln.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind mit Abschluss des Moduls in der Lage, für komplexe Praxisanwendungen angemessene Methoden auszuwählen und anzuwenden. Sie können die Möglichkeiten, Praktikabilität und Grenzen der eingesetzten Methoden einschätzen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden sind dafür sensibilisiert, mit an ihre Rolle geknüpften Erwartungshaltungen in ihrem Arbeitsumfeld umzugehen. Sie tragen durch ihr kooperatives Verhalten in Teams dazu bei, dass die gemeinsamen Ziele erreicht werden. Für übertragene Aufgaben übernehmen sie die Verantwortung.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, auf der Basis selbstständig vorgenommener Situationsanalysen unter Hinzuziehung ihrer theoretischen Kenntnisse und Kompetenzen, zielführende Handlungsprogramme umzusetzen, zu kontrollieren und gegebenenfalls zu modifizieren.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Praxismodul III - Mündliche Prüfung	0	240
Mündliche Prüfung gemäß der Vorgaben der StuPrO.		
Praxismodul III - Bericht zum Ablauf und zur Reflexion des Praxismoduls	0	0

-

BESONDERHEITEN

Mündliche Prüfung.

Die Inhalte des Praxismoduls III orientieren sich an den theoretischen Schwerpunkten in den einzelnen Semestern und dienen als Grundlage für den betrieblichen Ausbildungsplan. Der betriebliche Ausbildungsplan sollte zeitlich und inhaltlich an die Besonderheiten des jeweiligen Ausbildungsunternehmens angepasst werden. Dabei sind betriebliche Schwerpunktsetzungen und Anpassungen sinnvoll und es kann auch von der zeitlichen Abfolge des Rahmenplans abgewichen werden.

Im Praxismodul III erfolgt auch die Anfertigung der Bachelorarbeit.

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Bortz, J./Döring, N.: Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler, Heidelberg: Springer
- Kornmeier, M.: Wissenschaftstheorie und wissenschaftliches Arbeiten. Heidelberg: Physica-
- Kromrey, H.: Empirische Sozialforschung. Stuttgart: Lucius & Lucius-
- Schnell, R./Hill, P. B. / Esser, E.: Methoden der empirischen Sozialforschung. München: Oldenbourg-
- Schwaiger, M./Meyer, A.: Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft. München: Vahlen-
- Stickel-Wolf, C./Wolf, J.: Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken, Wiesbaden: Gabler-
- Theisen, M. R.: Wissenschaftliches Arbeiten. München: Vahlen

Market Research (W3BW_HD383)

Market- and Customer Research

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD383	2. Studienjahr	2	Prof. Dr. Michael Schuler	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Portfolio	Siehe Pruefungsordnung	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	55	95	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden können die Inhalte der in diesem Modul vermittelten wesentlichen spezifischen Fragen der Marktforschung darstellen, erläutern und einordnen. Sie sind in der Lage, unterschiedliche Ansätze und Modelle miteinander zu vergleichen, können plausibel argumentieren und begründete Schlussfolgerungen ableiten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, die vermittelten Inhalte problembezogen und lösungsorientiert anzuwenden. Sie kennen die Stärken und Schwächen einzelner Methoden und Modelle und können diese in konkreten Handlungssituationen gegeneinander abwägen. Für Anwendungsfälle in der Praxis können sie angemessene Methoden bzw. relevante Modelle auswählen und anwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Den Studierenden gelingt es, die in den Modulinhalten angesprochenen Aspekte im Hinblick auf die damit verbundene soziale, ethische und ökologische Verantwortung kritisch zu reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, Ansätze zu vergleichen und zu bewerten. Sie verfügen über grundlegende Beschreibungs-, Analyse- und Bewertungsmuster mit denen sie Entscheidungsprobleme zielorientiert bewältigen können.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Market Research	55	95

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM

Grundlagen der Marktforschung
- Information und Marketing
- Organe der Informationsbeschaffung
- Grundgesamtheit und Stichprobe
- Fehler und Genauigkeit
- Messtechnische Grundlagen
- Skalierungen
- Gütekriterien

Methoden der Marktforschung
- Erhebungsverfahren der Ad-hoc-Forschung
- Tracking-Forschung
- Beobachtungsverfahren
- Testverfahren
- Testmarktforschung
- Datenauswertung

Angewandte Marktforschung im Handel
- Standortforschung
- Käuferforschung
- Kundenverhaltensforschung
- Sortimentsforschung
- Imageforschung

Multivariate Analysemethoden
- Regressionsanalyse
- Varianzanalyse
- Diskriminanzanalyse
- Clusteranalyse
- Faktorenanalyse
- Multidimensionale Skalierung
- Conjoint Measurement
- Datenanalyse mit SPSS

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Backhaus, K./Erichson, B./Plinke, W./Weiber, R.: Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung, Berlin, Heidelberg: Springer Gabler
- Berekoven, L./Eckert, W./ Ellenrieder, P: Marktforschung. Methodische Grundlagen und praktische Anwendung (German Edition), Wiesbaden: Springer Gabler
- Fantapié Altobelli, C./Hoffmann, S.: Grundlagen der Marktforschung, Konstanz: UTB
- Kuß, A./Wildner, R./Kreis, H.: Marktforschung: Grundlagen der Datenerhebung und Datenanalyse, Wiesbaden: Springer Gabler
- Sarstedt, M./Mooi, E.: A Concise Guide to Market Research. The Process, Data, and Methods Using IBM SPSS Statistics, Berlin, Heidelberg: Springer

International Marketing and Sales Management (W3BW_HD384)

International Marketing and Sales Management

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD384	2. Studienjahr	2	Prof. Dr. Michael Schuler	Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Portfolio	Siehe Pruefungsordnung	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	55	95	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden überblicken die Grundlagen des International Marketing and Sales Management und lernen die wesentlichen Entscheidungsfelder kennen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, die vermittelten Inhalte in der Praxis problembezogen und lösungsorientiert anzuwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Den Studierenden werden Fähigkeiten vermittelt, die Ihnen dabei helfen, erfolgreich in einem englischsprachigen Geschäftsumfeld zu bestehen. Den Studierenden gelingt es, die in den Modulinhalten angesprochenen Inhalte mit Blick auf die damit verbundene soziale, ethische und ökologische Verantwortung kritisch zu reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Den Studierenden wurden grundlegende Kompetenzen vermittelt, die sie anhand entsprechender Fachliteratur eigenständig vertiefen können. Sie haben Instrumente zum Selbststudium kennengelernt, die ihnen eine selbstständige Aneignung von Fach-und Sprachwissen ermöglichen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
International Marketing and Sales Management	55	95

- International Marketing: Scope of International Marketing, Segmentation
- Sales and Promotion: Methods and Trends, Analysing an Advertisement
- Customer Relations: Methods and Trends of Customer Relation Management
- International Business: Trade Policy, Terms and Negotiation

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Ashford, S./Smith, T.: Business Proficiency Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf – Student's Book mit Prüfungsvorbereitung, Video-DVD und Online-Material, Stuttgart: Klett
- Ghauri, P./ Cateora, P.: International Marketing, Fourth edition, Berkshire: McGraw-Hill
- Homburg, C./Schäfer, H./Schneider, J.: Sales Excellence: Systematic Sales Management, Heidelberg: Springer
- Jobber, D./Lancaster, G.: Selling and Sales Management, Harlow: Pearson
- Kotabe, M.: Global Marketing Management. International Student Version, Hoboken: Wiley
- Kotler, P./Kartajaya, H./Setiawan, I.: Marketing 4.0. Moving from Traditional to Digital, Oxford: Wiley
- Peelen, E./Beltmann, R.: Customer Relationship Management, Harlow: Pearson

Business Controlling (W3BW_HD385)

Business Controlling

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD385	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Michael Schuler	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden können die wesentlichen Fragestellungen und Inhalte dieses Moduls erläutern und im betriebswirtschaftlichen Kontext einordnen. Sie können die theoretischen Modelle auf den Handel übertragen und kritisch würdigen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden verfügen über methodische und analytische Fähigkeiten, die es ihnen erlauben, komplexe betriebliche Problemstellungen strukturiert und effizient zu bearbeiten. Sie sind in der Lage, die erworbene Fachkompetenz problembezogen und lösungsorientiert in der betrieblichen Praxis anzuwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden zeichnen sich durch Zuverlässigkeit, Belastbarkeit und Teamfähigkeit aus. Sie nehmen Konflikte wahr, sind zu Selbstkritik fähig und tragen zu konstruktiven Lösungen bei. Den Studierenden gelingt es, die Auswirkungen geplanter Maßnahmen hinsichtlich ihrer sozialen Folgen zu reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, sich im Fachgebiet Business Controlling selbstständig oder im Team fort- und weiterzubilden. Sie sind imstande, neue Inhalte und Fragestellungen selbstständig aufzugreifen und zu lösen. Dabei sind sie sich der Verantwortung gegenüber ihrer Umwelt bewusst.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Business Controlling	50	100

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM

Controlling und Reporting
- Ziele
- Aufgaben
- Träger
- Handelsspezifische Instrumente des Controllings
- Zielsetzung, Anforderungen und Gestaltung eines modernen Berichtswesens

Value Management
- Zielsetzung und Instrumente einer wertorientierten Unternehmensführung

Finanz- und Risikomanagement
- Ziele
- Aufgaben
- Handelsspezifische Instrumente des Finanzmanagements
- Risikobewertung

Internationale Aspekte der Rechnungslegung
- Bilanzgestaltung nach IFRS/IAS
- Wesentliche Unterschiede von HGB und IFRS/IAS

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Becker, J./Winkelmann, A.: Handelscontrolling. Optimale Informationsversorgung mit Kennzahlen, Berlin, Heidelberg: Springer Gabler
- Bock, J. M.: Risikomanagement in börsennotierten Industrie- und Handelsunternehmen. Zum Stand der Umsetzung und Nutzung als Instrument der Unternehmensführung, Göttingen: Cuvillier Verlag
- Horvath, P. u.a.: Controlling, München: Vahlen
- Horvath & Partners (Hrsg.): The Controlling Concept: Cornerstone of Performance Management, München: Vahlen
- Pellens, B./Fülbier R.W./Gassen, J./Sellhorn, T.: Internationale Rechnungslegung. IFRS 1 bis 13, IAS 1 bis 41, IFRIC-Interpretationen, Standardentwürfe, Stuttgart: Schäffer Poeschel
- Perridon, L./Steiner, M./Rathgeber, A.: Finanzwirtschaft der Unternehmung, München: Vahlen
- Weber, J./Schäffer, U.: Introduktion to Controlling, Stuttgart: Schäffer Poeschel

Corporate Business Management (W3BW_HD386)

Corporate Business Management

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD386	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Michael Schuler	Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Portfolio	Siehe Pruefungsordnung	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden überblicken die Grundlagen des Corporate Business Managements und lernen die wesentlichen Entscheidungsfelder kennen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, die vermittelten Inhalte in der Praxis problembezogen und lösungsorientiert anzuwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Den Studierenden werden Fähigkeiten vermittelt, die Ihnen dabei helfen, erfolgreich in einem englischsprachigen Geschäftsumfeld zu bestehen. Den Studierenden gelingt es, die in den Modulinhalten angesprochenen Inhalte mit Blick auf die damit verbundene soziale, ethische und ökologische Verantwortung kritisch zu reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Den Studierenden wurden grundlegende Kompetenzen vermittelt, die sie anhand entsprechender Fachliteratur eigenständig vertiefen können. Sie haben Instrumente zum Selbststudium kennengelernt, die ihnen eine selbstständige Aneignung von Fach-und Sprachwissen ermöglichen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Corporate Business Management	50	100

- Corporate Strategy: Mission and Vision, Strategy and Goals, Mergers and Acquisitions
- Business Management: Scope and Functions, Management Approaches, Crisis Management
- Business to Business: Scope of B2B, Distribution
- Human Resources: Scope of HRM, Employer Branding, Recruitment

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Ashford, S./Smith, T.: Business Proficiency Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf - Student's Book mit Prüfungsvorbereitung, Video-DVD und Online-Material, Stuttgart: Klett
- Aull, M.: B2B – or not to be? Wiesbaden: Springer Gabler
- Bratton, J.; Gold, J.: Human Resources Management. Theory and Practice, New York: Palgrave Macmillan
- Cavusgil, S. T.; Knight, G. A.; Riesenberger, J. R.: International Business. Strategy, Management and the New Realities, Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall
- Kuckertz, A.: Management: Corporate Entrepreneurship, Wiesbaden: Springer Gabler
- Milgrom, P. / Roberts, J.: Economics, Organization and Management, Upper Saddle River: Prentice Hall

Internationales Handelsmanagement (W3BW_HD471)

International Management in Commerce

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD471	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Sven Köhler	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden besitzen nach Abschluss des Moduls ein vertieftes Verständnis über die Zusammenhänge internationaler Handelsbeziehungen und kennen grundlegende Begriffe und Definitionen im internationalen Handelsmanagement sowie im Außenhandel. Weiterhin sind sie mit elementaren Fragen der internationalen Rechnungslegung, den Rechtsgebieten im Außenhandel sowie mit internationalen Beschaffungs- und Logistikketten vertraut.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden erlernen Methoden und Werkzeuge zur Entwicklung internationaler Handelsstrategien und sind in der Lage, diese in Abhängigkeit von der jeweiligen Markt- und Unternehmenssituation individuell anzupassen. Zudem sind sie mit methodischen Aspekten der internationalen Finanzierung und Rechnungslegung vertraut.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden können sich mit Fachvertretern über die Inhalte der vermittelten Grundlagen austauschen, können Verantwortung für spezifische Fragestellungen des Außenhandelsmanagements übernehmen und Problemstellungen eigenständig oder im Team lösen.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden erwerben Kompetenzen, um spezifische Fragen im internationalen Handelsmanagement sachlich fundiert zu beantworten. Zudem besitzen sie eine entsprechende Problemlösungskompetenz, um im Falle einer Führungsverantwortung relevante Sachverhalte zu erkennen und geeignete Maßnahmen zu entwickeln.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Internationales Handelsmanagement	50	100

- Grundlagen des Handelsmanagements
- Kernaspekte des internationalen Handelsmanagements: Aktuelle Trends und Entwicklungen, Internationale Wachstums- und Wettbewerbsstrategien, Internationalisierungsformen, Marktengagement, Markteintrittsstrategien, Beschaffungsstrategien
- Erscheinungsformen und Geschäftssysteme im Außenhandel: Grundformen und Sonderformen des Außenhandels, Außenhandelsinstitutionen, internationale Handelsabkommen, Zollwesen und Zollabwicklungsverfahren
- Internationale Finanzierung und Rechnungslegung: Zahlungsbedingungen, Währung, Wechselkurs- und Preissicherung, kurz-, mittel- und langfristige Außenhandelsfinanzierung, Internationale Rechnungslegung
- Rechtsrahmen der internationalen Geschäftstätigkeit: Außenwirtschaftsrecht, Internationales Handels- u. Wettbewerbsrecht, Internationales Kaufvertragswesen
- Internationale Logistik

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Buchholz, R.: Internationale Rechnungslegung: die wesentlichen Vorschriften nach IFRS und HGB, Berlin: Erich Schmidt Verlag
- Büter, C.: Außenhandel: Grundlagen internationaler Handelsbeziehungen, Berlin, Heidelberg: Springer Gabler
- Funk, W./Rossmanith, J.: Internationale Rechnungslegung und internationales Controlling, Wiesbaden: Springer Gabler
- Gildeggen, R./Willburger, A.: Internationale Handelsgeschäfte: das Recht des grenzüberschreitenden Handels, München: Vahlen
- Göpfert, I./Braun, D.: Internationale Logistik: in und zwischen unterschiedlichen Weltregionen, Wiesbaden: Gabler
- Kehr, H./Jahrmann, F.-U.: Außenhandel, Herne: NWB Verlag
- Mangan, J./Lalwani, C.L.: Global Logistics and Supply Chain Management, Hoboken: John Wiley & Sons
- Morschett, D./Schramm-Klein, H./Zentes, J.: Strategic International Management. Text and Cases, Wiesbaden: Springer Gabler
- Pellens, B./Fülbier, R.U./Gassen, J./Sellhorn, T.: Internationale Rechnungslegung: IFRS 1 bis 16, IAS 1 bis 41, IFRIC-Interpretationen, Standardentwürfe, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Stocker, K.: Management internationaler Finanz- und Währungsrisiken: mit Übungen und Lösungen, Wiesbaden: Springer Gabler
- Zentes, J./Morschett, D./Schramm-Klein, H.: Strategic Retail Management: Text and International Cases, Wiesbaden: Springer Gabler

Internationales Handelsmarketing (W3BW_HD472)

International Marketing in Commerce

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD472	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Sven Köhler	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden besitzen nach Abschluss des Moduls ein vertieftes Verständnis über die grundlegenden Begriffe und Prozesse des Käuferverhaltens, der verschiedenen Formen und Gebiete des Außenhandelsmarketings sowie der grundlegenden Aspekte zum interkulturellen Management von Teams bzw. Organisationen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden erlernen Methoden und Instrumente zur Evaluation internationaler Märkte, zur Analyse von Individuen und Organisationen, zur Erstellung eines internationalen Marketingplans sowie zum Umgang mit und Verhalten in interkulturellen Teams bzw. Organisationen.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden sind sie in der Lage, in interkulturellen Teams zu arbeiten, Verhandlungen mit internationalen Geschäftspartnern zu führen sowie interkulturelle Konflikte zu lösen.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, strategisch relevante Märkte zu identifizieren und zu bewerten, eine internationale Marketingkonzeption zu erarbeiten und systematisch die hierfür notwendigen Informationen zu gewinnen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Internationales Handelsmarketing	50	100

- Außenhandelsmarketing: Auslandsmarktforschung, Globale Umfeldanalysen, Internationale Wettbewerbsforschung, Auslandsmarktselektion, Auslandsmarketingstrategie, internationale/globale Marketing-Mix-Entscheidungen
- Interkulturelle Kompetenz und Zusammenarbeit: Interkulturelle Kommunikation, Interkulturelles Konfliktmanagement, Interkulturelle Verhandlungsführung, Interkulturelle Teamarbeit, Diversity Management
- Käuferverhalten: Grundlagen des Käuferverhaltens, Kaufprozesse bei Individuen/Organisationen, Spezielle Aspekte des Käuferverhaltens

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Berndt, R./Fantapie Altobelli,C./Sander, M.: Internationales Marketing-Management, Berlin, Heidelberg: Springer Gabler
- Büter, C.: Außenhandel: Grundlagen internationaler Handelsbeziehungen, Berlin, Heidelberg: Springer Gabler
- Deresky, H.: International Management. Managing Across Borders and Cultures, Text and Cases, Boston/MA: Pearson
- Ermer, B./Weinländer, M.: Internationales Marketing. Rahmenbedingungen, strategische Ansätze und Businessplan, Erlangen: Publicis
- Foscht, T./Swoboda, B./Schramm-Klein, H.: Käuferverhalten: Grundlagen – Perspektiven – Anwendungen, Berlin, Heidelberg: Springer Gabler
- Frank, S.: International Business To Go. Schlüsselfaktoren im Globalen Geschäft, Wiesbaden: Springer Gabler
- Hollensen, S.: Global Marketing, Harlow/UK: Pearson
- Kroeber-Riel, W./Gröppel-Klein, A.: Konsumentenverhalten, München: Vahlen
- Kumbruck, C./Derboven, W.: Interkulturelles Training, Berlin, Heidelberg: Springer
- Lüsebrink, H.-J.: Interkulturelle Kommunikation. Interaktion, Fremdwahrnehmung, Kulturtransfer, Stuttgart: J.B. Metzler
- Müller, S./Gelbrich, K.: Interkulturelles Marketing, 2., München: Vahlen
- Mor Barak, M. E.: Managing Diversity: Toward a Globally Inclusive Workplace, Thousand Oaks/CA: SAGE Publications
- Schugk, M.: Interkulturelle Kommunikation in der Wirtschaft, München: Vahlen
- Steers, R. M./Nardon, L./Sanchez-Runde, C. J.: Management across Cultures. Developing Global Competencies, Cambridge/UK: Cambridge University Press
- Zentes, J./Swoboda, B./Schramm-Klein, H.: Internationales Marketing, München: Vahlen

B2B-Management im Handel (W3BW_HD467)

B2B-Management in Commerce

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD467	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Ralf Oppermann	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden können mit Abschluss des Moduls die zentralen Funktionen im Business-to-Business-Handel beschreiben und in das Handelsmanagement einordnen. Die Studierenden können Instrumente und Organisationsformen im Business-to-Business-Handel charakterisieren und anwendungsbezogen ausgestalten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind mit Abschluss des Moduls in der Lage, die vermittelten Inhalte zum Business-to-Business-Handel wiederzugeben und reflektierend zu bewerten. Sie können jeweils geeignete Methoden problembezogen und ergebnisorientiert auswählen und anwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Den Studierenden gelingt es, die in den Modulinhalten angesprochenen Aspekte im Hinblick auf die damit verbundene soziale, ethische und ökologische Verantwortung kritisch zu reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, Ansätze zu vergleichen und zu bewerten. Sie verfügen über Beschreibungs-, Analyse- und Bewertungsmuster, mit denen sie Managementprobleme zielorientiert bewältigen können.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
B2B-Management im Handel	50	100

- Grundlagen des Handelsmanagements
- Grundlagen des Business-to-Business-Handels
- Kundenzufriedenheit
- Kundenbindung
- Neukundengewinnung
- Kundenrückgewinnungsmanagement
- Customer Relationship Management
- Key-Account-Management
- Messen als Verkaufsplattform
- Ausgewählte Aspekte des Verkaufsmanagements

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Homburg, C./Schäfer, H./Schneider, J.: Sales Excellence, Wiesbaden: Springer Gabler
- Liebmann, H.-P./Zentes, J./Swoboda, B.: Handelsmanagement, München: Vahlen
- Rentzsch, H.P.: Kundenorientiertes Verkaufen im Technischen Vertrieb, Wiesbaden: Springer Gabler
- Weis, H.C.: Verkaufsmanagement, Ludwigshafen: Kiehl
- Winkelmann, P.: Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung, München: Vahlen

B2B-Marketing im Handel (W3BW_HD468)

B2B-Marketing in Commerce

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD468	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Ralf Oppermann	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden können die Inhalte der in diesem Modul vermittelten wesentlichen spezifischen Fragen des B2B-Marketings sowie insbesondere des Käuferverhaltens darstellen, erläutern und einordnen. Sie sind in der Lage, unterschiedliche Ansätze und Modelle miteinander zu vergleichen, können plausibel argumentieren und begründete Schlussfolgerungen ableiten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, die vermittelten Inhalte problembezogen und lösungsorientiert anzuwenden. Sie kennen die Stärken und Schwächen einzelner Methoden und Modelle und können diese in konkreten Handlungssituationen gegeneinander abwägen. Für Anwendungsfälle in der Praxis können sie angemessene Methoden bzw. relevante Modelle auswählen und anwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Den Studierenden gelingt es, die in den Modulinhalten angesprochenen Aspekte im Hinblick auf die damit verbundene soziale, ethische und ökologische Verantwortung kritisch zu reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, Ansätze zu vergleichen und zu bewerten. Sie verfügen über Beschreibungs-, Analyse- und Bewertungsmuster, mit denen sie Managementprobleme zielorientiert bewältigen können.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
B2B-Marketing im Handel	50	100

- Grundlagen des Business-to-Business-Marketings
- Käuferverhalten
- Verkaufsplanung
- Persönlicher Verkauf
- Verkauf am Telefon
- Verkauf mittels elektronischer Medien
- Verhandlung

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Foscht, T./Swoboda, B.: Käuferverhalten, Wiesbaden: Springer Gabler
- Homburg, C./Schäfer, H./Schneider, J.: Sales Excellence, Wiesbaden: Springer Gabler
- Kroeber-Riel, W./Gröppel-Klein, A.: Konsumentenverhalten, München: Vahlen
- Rentzsch, H.P.: Kundenorientiertes Verkaufen im Technischen Vertrieb, Wiesbaden: Springer Gabler
- Weis, H.C.: Verkaufsmanagement, Ludwigshafen: Kiehl

Digitales Handelsmanagement (W3BW_HD469)

Digital Retail Management

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD469	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Sven Köhler	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden besitzen ein vertieftes Verständnis über die Komplexität der Entwicklung digitaler Handelsplattformen. Hierzu gehören die Konzeption von digitalen Vertriebsanwendungen, Methoden und Werkzeuge für die Gestaltung von Online bzw. Mobile-Shopping-Lösungen auf der Basis optimierter Kundenprozesse sowie Kenntnisse über elementare Sicherheitsfragen und Rechtsgrundlagen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden erlernen Methoden und Werkzeuge zur Entwicklung und Gestaltung digitaler Handelsplattformen und können diese problemadäquat und im strategischen Gesamtkontext eines Unternehmens anwenden. Sie sind zudem mit Methoden der Sicherstellung der Funktionalität, Usability und der Datenqualität von digitalen Vertriebsplattformen vertraut.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Im Hinblick auf die Erarbeitung von Lösungsansätzen zur Entwicklung digitaler Handelsplattformen sind die Studierenden in der Lage, sachgerecht und nachvollziehbar zu argumentieren und ihre konzeptionellen Vorschläge zu begründen. Sie können substanzielle Kritik an bestehenden Handelsplattformen äußern und gemeinsam mit anderen Studierenden kunden- und serviceorientierte Digital Commerce-Konzepte erarbeiten.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden erwerben relevante Kompetenzen, um spezifische Fragen im digitalen Handelsmanagement sachlich fundiert zu beantworten, können Erfolgsfaktoren von Digital Commerce-Anwendungen auf ihren eigenen Ausbildungsbetrieb übertragen und sind in der Lage, auf der Basis von Checklisten digitale Handelsplattformen kritisch zu beurteilen.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Digitales Handelsmanagement	50	100

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
- Grundlagen des Handelsmanagements - Aktuelle Trends und Entwicklungen im Digital Commerce: Geschäftsmodelle, Betriebstypen und Positionierungsstrategien im Digital Commerce Entwicklungspotenziale im Mobile und Social Commerce, Auswirkungen der Digitalisierung auf Handelsgeschäftsmodelle und Organisationsstrukturen - Gestaltung digitaler Handelsplattformen: Funktionalität, Usability und Navigation, Prozessautomatisation und visuelle Gestaltungselemente, Anbindung des stationären Handels und neuer Medienplattformen - Kundeninteraktion und Digital Customer Journey: Besonderheiten der digitalen Kundeninteraktion, Customer Journey Design, elektronische Pre- und After-Sales-Prozesse - Data Governance und Datenmanagement: Sicherstellung der Datenqualität, Golden Records/Golden Profiles - Rechtsrahmen der Digitalisierung: Datenschutzrechtlich zulässige Datenerhebung, -verarbeitung und -nutzung, Kennzeichnungs- und Informationspflichten im Internet, Urheberrechte		

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Gläß, R./Leukert, B.: Handel 4.0. Die Digitalisierung des Handels – Strategien, Technologien, Transformation, Wiesbaden: Gabler
- Heinemann, G.: Der neue Online-Handel: Geschäftsmodell und Kanalexzellenz im Digital Commerce, Wiesbaden: Springer Gabler
- Heinemann, G./Geiser, C. W.: SoLoMo – Always-on im Handel: die soziale, lokale und mobile Zukunft des Omnichannel-Shopping, Wiesbaden: Springer Gabler
- Robier, J.: Das einfache und emotionale Kauferlebnis. Mit Usability, User Experience und Customer Experience anspruchsvolle Kunden gewinnen, Wiesbaden: Springer Gabler
- Robra-Bissantz, S./Lattemann, C.: Digital Customer Experience: Mit digitalen Diensten Kunden gewinnen und halten, Wiesbaden: Springer Vieweg
- Rohrlich, M.: Recht für Webshop-Betreiber: das umfassende Handbuch. Bonn: Rheinwerk Verlag
- Steireif, A./Bückle, M./Rieker, R.A.: Handbuch Online-Shop: Erfolgsrezepte für den Online-Handel, Bonn: Rheinwerk Verlag.
- Turban, E./Outland, J./King, D./Lee, J.K./Liang, T.-P./Turban, D.C.: Electronic Commerce 2018, Cham: Springer International Publishing
- Turban, E./Whiteside, J./King, D./Outland, J.: Introduction to Electronic Commerce and Social Commerce, Cham: Springer International Publishing

Digitales Handelsmarketing (W3BW_HD470)

Digital Retail Marketing

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD470	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Sven Köhler	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden besitzen nach Abschluss des Moduls ein vertieftes Verständnis über die grundlegenden Begriffe und Prozesse des Käuferverhaltens sowie des Kundenbeziehungsmanagements und Kundendatenmanagements. Sie erlernen geeignete Maßnahmen zur Vermarktung von Online bzw. Mobile-Shopping-Lösungen und haben Kenntnis darüber, an welcher Stelle im Kundenprozess welche digitalen Technologien sinnvoll eingesetzt werden können, um einen Mehrwert zu erzielen.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden erlernen Methoden und Werkzeuge zur Analyse von Individuen und Organisationen, zur Vermarktung digitaler Handelsplattformen und können diese problemadäquat und im strategischen Gesamtkontext eines Unternehmens anwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Im Hinblick auf die Erarbeitung von Lösungsansätzen zur Vermarktung digitaler Handelsplattformen sind die Studierenden in der Lage, sachgerecht und nachvollziehbar zu argumentieren und ihre konzeptionellen Vorschläge zu begründen.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, potenzielle Einsatzfelder für innovative Digitaltechnologien im Kundenprozess zu identifizieren und können eigenständig ein unternehmensspezifisches Marketingkonzept für eine digitale Vertriebsplattform erarbeiten.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Digitales Handelsmarketing	50	100

- Käuferverhalten: Grundlagen des Käuferverhaltens, Kaufprozesse bei Individuen/Organisationen, Spezielle Aspekte des Käuferverhaltens
- CRM und Kundendatenmanagement im Digital Commerce: Kanalübergreifende Kundenakquisitionsstrategien, Kundenwertorientierte Kundenbindungsmaßnahmen, E-Mail/Permission-Marketing
- Innovative Technologieanwendungen in Prozessketten des Handels: Augmented Reality, Virtual Reality, Holografie, Artificial Intelligence, Robotik, Smart Logistics; Digital Signage
- Social Media Marketing und Influencer Marketing: Wirkungsweisen Sozialer Medien, Electronic Word-of-Mouth, Dialogmarketing, Content-Strategien, Content-Maßnahmen, Influencer-Einbindung, Storytelling
- Suchmaschinenmarketing und Online-Werbung: Search Engine Optimization, Kampagnenplanung, Google AdWords/Facebook Ads

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Backaler, J.: Digital Influence. Unleash the Power of Influencer Marketing to Accelerate Your Global Business, Cham: Springer International Publishing
- Brown, R.E./Jones, V.K./Wang, M.: The New Advertising Branding, Content, and Consumer Relationships in the Data-Driven Social Media Era, Santa Barbara/CA: Praeger
- Foscht, T./Swoboda, B./Schramm-Klein, H.: Käuferverhalten: Grundlagen – Perspektiven – Anwendungen, Berlin/Heidelberg: Springer Gabler
- Holland, H.: Digitales Dialogmarketing. Grundlagen, Strategien, Instrumente. Wiesbaden: Springer Gabler
- Kroeber-Riel, W./Gröppel-Klein, A.: Konsumentenverhalten, München: Verlag Franz Vahlen
- Lammenet, E.: Praxiswissen Online-Marketing: Affiliate- und E-Mail-Marketing, Suchmaschinenmarketing, Online-Werbung, Social Media, Facebook-Werbung, Wiesbaden: Springer Gabler
- Nirschl, M./Steinberg, L.: Einstieg in das Influencer Marketing. Grundlagen, Strategien und Erfolgsfaktoren, Wiesbaden: Springer Gabler
- Pein, V.: Der Social Media Manager. Handbuch für Ausbildung und Beruf, Bonn: Rheinwerk Verlag
- Walter, O.: CRM für Online-Shops, Frechen: mitp Verlags GmbH & Co. KG

Food-Management im Handel (W3BW_HD473)

Food Mangement in Trade

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD473	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Ralf Oppermann	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden können mit Abschluss des Moduls Lebensmittel systematisieren sowie aus ernährungsphysiologischer Sicht einordnen und bewerten. Sie kennen die für die Distributionswirtschaft wesentlichen Aspekte des Lebensmitterechts und können diese anwenden. Die Studierenden können Organisationsformen eines handelsbezogenen Food-Managements charakterisieren und anwendungsbezogen ausgestalten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind mit Abschluss des Moduls in der Lage, die vermittelten Inhalte zum Food-Management im Handel wiederzugeben und reflektierend zu bewerten.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Den Studierenden gelingt es, die in den Modulinhalten angesprochenen Aspekte im Hinblick auf die damit verbundene soziale, ethische und ökologische Verantwortung kritisch zu reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, Ansätze zu vergleichen und zu bewerten. Sie verfügen über Beschreibungs-, Analyse- und Bewertungsmuster, mit denen sie Managementprobleme zielorientiert bewältigen können.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Food-Management im Handel	50	100

- Grundlagen des Handelsmanagements
- Grundlagen der Ernährungslehre
- Inhaltsstoffe von Lebensmitteln
- Lebensmittelgruppen
- Lebensmitteltechnologie
- Lebensmittelhygiene
- Trends in der Entwicklung von Lebensmitteln
- Bewertung von Lebensmitteln aus ernährungsphysiologischer Sicht
- Allgemeine Grundsätze des Lebensmittelrechts
- Spezialbereiche des Lebensmittelrechts
- Organisationsformen des Food-Managements im Handel

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Biesalski, H.K./Grimm, P.: Taschenatlas Ernährungslehre, Stuttgart: Thieme
- Leyrer, H.-J./Strecker, O./Elles, A.: Erfolgsstrategien für Lebensmittel, Frankfurt am Main: DLG-Verlag
- Liebmann, H.-P./Zentes, J./Swoboda, B.: Handelsmanagement, München: Vahlen
- Voß, B./Behler, A./Schroeder, E.: Das Lebens- und Futtermittelgesetzbuch, Berlin: Erich Schmidt Verlag

Food-Marketing im Handel (W3BW_HD474)

Food Marketing in Trade

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD474	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Ralf Oppermann	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden können die Inhalte der in diesem Modul vermittelten wesentlichen spezifischen Fragen des Food-Marketings im Handel sowie insbesondere des Käuferverhaltens darstellen, erläutern und einordnen. Sie kennen die Spezifika der Instrumente des Handelsmarketings für die Warenart Lebensmittel und können diese entsprechend der warenartimmanenten Spezifika ausgestalten. Sie kennen die Besonderheiten lebensmittelbezogener Marktforschung und sind in der Lage, entsprechende Untersuchungsergebnisse kritisch reflektierend zu bewerten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, die vermittelten Inhalte problembezogen und lösungsorientiert anzuwenden. Sie kennen die Stärken und Schwächen einzelner Methoden und Modelle und können diese in konkreten Handlungssituationen gegeneinander abwägen. Für Anwendungsfälle in der Praxis können sie angemessene Methoden bzw. relevante Modelle auswählen und anwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Den Studierenden gelingt es, die in den Modulinhalten angesprochenen Aspekte im Hinblick auf die damit verbundene soziale, ethische und ökologische Verantwortung kritisch zu reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, Ansätze zu vergleichen und zu bewerten. Sie verfügen über Beschreibungs-, Analyse- und Bewertungsmuster, mit denen sie Managementprobleme zielorientiert bewältigen können.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Food-Marketing im Handel	50	100

- Grundlagen des Food-Marketings
- Food Value Chain
- Food-Trends und Trend-Scouting
- Besonderheiten bei der Gestaltung der Instrumente des Handelsmarketings für Lebensmittel
- Käuferverhalten
- Food-Logistik
- Grundlagen der marktbezogenen Sensorikforschung: Sensorische Grundlagen, Ermitteln von Geschmacks- und Geruchsschwellen, Diskriminierungsprüfungen, Deskriptive Prüfungen, Anwendungsgebiete der Sensorik

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Foscht, T./Swoboda, B.: Käuferverhalten, Wiesbaden: Springer Gabler
- Knoblich, H./Scharf, A./Schubert, B. (Hrsg.): Geschmacksforschung, München: De Gruyter Oldenbourg
- Kroeber-Riel, W./Gröppel-Klein, A.: Konsumentenverhalten, München: Vahlen
- Leyrer, H.-J./Strecker, O./Elles, A.: Erfolgsstrategien für Lebensmittel, Frankfurt am Main: DLG-Verlag
- Peilnsteiner, J./Trutzkiewitz, G.: Handbuch temperaturgeführte Logistik, Hamburg: Behr's Verlag

Nachhaltigkeitsmanagement im Handel (W3BW_HD475)

Sustainability Management in Trade

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD475	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Ralf Oppermann	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden können mit Abschluss des Moduls die zentralen Inhalte eines handelsbezogenen Nachhaltigkeitsmanagements beschreiben und in das Handelsmanagement einordnen. Die Studierenden können Funktionen, Instrumente und Organisationsformen einer nachhaltigen Unternehmensführung charakterisieren und anwendungsbezogen ausgestalten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind mit Abschluss des Moduls in der Lage, die vermittelten Inhalte zum Nachhaltigkeitsmanagement im Handel widerzugeben und reflektierend zu bewerten. Sie können jeweils geeignete Ansätze problembezogen und ergebnisorientiert auswählen und anwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Den Studierenden gelingt es, die in den Modulinhalten angesprochenen Aspekte im Hinblick auf die damit verbundene soziale, ethische und ökologische Verantwortung kritisch zu reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, Ansätze zu vergleichen und zu bewerten. Sie verfügen über Beschreibungs-, Analyse- und Bewertungsmuster, mit denen sie Managementprobleme zielorientiert bewältigen können.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Nachhaltigkeitsmanagement im Handel	50	100

- Grundlagen des Handelsmanagements
- Grundlagen des Nachhaltigkeitsmanagements
- Strategisches Nachhaltigkeitsmanagement
- Managementsysteme und Nachhaltigkeitsinnovationen
- Sustainable Supply Chain Management
- Nachhaltigkeitsberichterstattung
- Nachhaltige Kapitalbeschaffung

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Bruton, J.: Corporate Social Responsibility und wirtschaftliches Handeln, Berlin: Erich Schmidt Verlag
- Englert, M./Ternès, A. (Hrsg.): Nachhaltiges Management, Wiesbaden: Springer Gabler
- Gogoll, F./Wenke, M.: Unternehmensethik, Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility, Stuttgart: Kohlhammer
- Liebmann, H.-P./Zentes, J./Swoboda, B.: Handelsmanagement, München: Vahlen
- Tolhurst, N.: Responsible Business. How to Manage a CSR Strategy Successfully, Hoboken (NJ): John Wiley & Sons

Nachhaltigkeitsmarketing im Handel (W3BW_HD476)

Sustainability Marketing in Trade

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3BW_HD476	3. Studienjahr	2	Prof. Dr. Ralf Oppermann	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Übung, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Klausur	120	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	50	100	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden können die Inhalte der in diesem Modul vermittelten wesentlichen spezifischen Fragen des Nachhaltigkeitsmarketings, insbesondere des Käuferverhaltens, darstellen, erläutern und einordnen. Sie sind in der Lage, unterschiedliche Ansätze und Modelle miteinander zu vergleichen, können plausibel argumentieren und begründete Schlussfolgerungen ableiten.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, die vermittelten Inhalte problembezogen und lösungsorientiert anzuwenden. Sie kennen die Stärken und Schwächen einzelner Ansätze und Methoden und können diese in konkreten Handlungssituationen gegeneinander abwägen. Für Anwendungsfälle in der Praxis können sie angemessene Methoden bzw. relevante Modelle auswählen und anwenden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Den Studierenden gelingt es, die in den Modulinhalten angesprochenen Aspekte im Hinblick auf die damit verbundene soziale, ethische und ökologische Verantwortung kritisch zu reflektieren.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden sind in der Lage, Ansätze zu vergleichen und zu bewerten. Sie verfügen über Beschreibungs-, Analyse- und Bewertungsmuster, mit denen sie Managementprobleme zielorientiert bewältigen können.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Nachhaltigkeitsmarketing im Handel	50	100

- Grundlagen des Nachhaltigkeitsmarketings
- Corporate Social Responsibility
- Rahmenbedingungen eines nachhaltigen Marketing-Managements
- Käuferverhalten
- Nachhaltigkeitsorientierte Ausgestaltung der Handelsmarketing-Instrumente
- Nachhaltigkeitszeichen

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Belz, F.-M.; Peattie, K.: Nachhaltigkeits-Marketing, Weinheim: Wiley
- Emrich, C.: Nachhaltigkeits-Marketing-Management, Berlin/Boston: Walter de Gruyter
- Foscht, T./Swoboda, B.: Käuferverhalten, Wiesbaden: Springer Gabler
- Kroeber-Riel, W./Gröppel-Klein, A.: Konsumentenverhalten, München: Vahlen
- Tolhurst, N.: Responsible Business. How to Manage a CSR Strategy Successfully, Hoboken (NJ): John Wiley & Sons