
**Modulhandbuch des Studiengangs
Betriebswirtschaft
(Bachelor of Arts)
Campus Gera**

Studienrichtung: Handel

ab Matrikel 2022

Inhalt

1. Modulliste	2
2. Studienplan	4
2.1 Modulübersicht der Studienrichtung	4
2.2 Übersicht der Lehrveranstaltungsstunden und Leistungspunkte	5
2.3 Übersicht der Prüfungsleistungen	6
2.4 Betriebliche Ausbildungsschwerpunkte der Studienrichtung	7
3. Modulbeschreibungen	8
3.1 Kernmodule des Studiengangs in den Theoriephasen	8
3.1.1 Fachgebiet Allgemeine Betriebswirtschaftslehre	8
3.1.2 Fachgebiet Volkswirtschaftslehre	17
3.1.3 Fachgebiet Recht.....	23
3.1.4 Fachgebiet Wirtschaftsinformatik	27
3.1.5 Fachgebiet Wirtschaftsmathematik/-statistik.....	29
3.1.6 Fachgebiet Rechnungswesen	33
3.1.7 Fachgebiet Wirtschaftsenglisch.....	37
3.1.8 Fachgebiet Arbeitstechniken und Kommunikation.....	41
3.1.9 Studienarbeit.....	43
3.2 Spezielle Module der Studienrichtung in den Theoriephasen	44
3.3 Praxismodule und Bachelorarbeit	66
4. Abkürzungsverzeichnis	73

1. Modulliste

Code	Modul	Semester		Stud. Workload (WL)			ECTS-LP	Prüfungsleistung
		Be-ginn	Dau-er	LVS	Selbst-studium (in h)	WL (in h)		
G-HD-ASB-01	Einführung in die allgemeine und branchenspezifische Betriebswirtschaftslehre	1	1	110	106	216	8	Klausurarbeit
G-WT-KAT-01	Wissenschaftliches Arbeiten / Rhetorik und Präsentation	1	2	65	43	108	4	Seminararbeit
G-WT-MAT-01	Wirtschaftsmathematik	1	1	60	75	135	5	Klausurarbeit
G-WT-REC-01	Bürgerliches Gesetzbuch	1	1	60	75	135	5	Klausurarbeit
G-WT-REW-01	Buchführung	1	1	65	70	135	5	Klausurarbeit
G-WT-PRA-01	Praxisphase I (Projektarbeit I)	1	1	0	135	135	5	Projektarbeit
G-WT-ABW-02	Marketing	2	1	50	31	81	3	Klausurarbeit
G-WT-MAT-02	Wirtschaftsstatistik	2	2	60	75	135	5	Klausurarbeit
G-WT-REW-02	Kosten- und Leistungsrechnung	2	1	65	70	135	5	Klausurarbeit
G-WT-VWL-01	Einführung in die VWL / Mikroökonomik	2	1	60	75	135	5	Klausurarbeit
G-HD-PRO-01	Spezielle Felder des Handelsmanagements	2	2	80	55	135	5	Seminararbeit oder Klausurarbeit
G-HD-SBW-02	Warenwirtschaft und Logistik	2	1	65	70	135	5	Seminararbeit oder Klausurarbeit
G-WT-PRA-02	Praxisphase II (Projektarbeit II)	2	1	0	135	135	5	Projektarbeit
G-WT-ABW-03	Organisation	3	1	50	31	81	3	Klausurarbeit
G-WT-ENG-01	Wirtschaftsenglisch I	3	1	70	38	108	4	Seminararbeit oder Klausurarbeit
G-WT-INF-01	Wirtschaftsinformatik	3	2	65	70	135	5	Seminararbeit oder Klausurarbeit
G-WT-REC-02	Handels- und Gesellschaftsrecht / Arbeitsrecht	3	2	60	75	135	5	Klausurarbeit
G-WT-VWL-02	Makroökonomik	3	2	60	75	135	5	Klausurarbeit

Code	Modul	Semester		Stud. Workload (WL)			ECTS-LP	Prüfungsleistung
		Be-ginn	Dau-er	LVS	Selbst-studium (in h)	WL (in h)		
G-HD-SBW-03	Handelsmarketing und Internationales Marketing	3	1	65	70	135	5	Seminararbeit oder Klausurarbeit
G-WT-PRA-03	Praxisphase III (Projektarbeit III)	3	1	0	135	135	5	Projektarbeit
G-WT-ABW-07	Bilanzierung, Steuern, Investition und Finanzierung	4	1	100	89	189	7	Klausurarbeit
G-WT-ENG-02	Wirtschaftsenglisch II	4	2	70	38	108	4	Seminararbeit oder Klausurarbeit
G-HD-PRO-02	Soft Skills im Handel	4	2	70	65	135	5	Seminararbeit oder Klausurarbeit
G-HD-SBW-04	Personalmanagement	4	1	50	31	81	3	Seminararbeit oder Klausurarbeit
G-WT-PRA-04	Praxisphase IV (Praxisprüfung I)	4	1	0	135	135	5	Mündliche Prüfung
G-WT-ABW-08	Controlling und Unternehmensführung	5	2	100	62	162	6	Klausurarbeit
G-WT-STU-01	Studienarbeit	5	1	0	135	135	5	Studienarbeit
G-WT-VWL-03	Wirtschaftspolitik	5	2	60	48	108	4	Seminararbeit oder Klausurarbeit
G-HD-REC-01	Spezielle Rechts- und Wirtschaftsthemen	5	2	70	65	135	5	Klausurarbeit
G-HD-SBW-05	Wahlpflichtfach / Vertriebsmanagement	5	1	110	52	162	6	Seminararbeit oder Klausurarbeit
G-WT-PRA-05	Praxisphase V (Projektarbeit IV)	5	1	0	135	135	5	Projektarbeit
G-HD-PRO-03	Informations- und Gründungsmanagement	6	1	95	40	135	5	Seminararbeit oder Klausurarbeit
G-HD-SBW-06	Handelscontrolling / Finanz- und Bilanzmanagement	6	1	110	52	162	6	Seminararbeit oder Klausurarbeit
G-WT-PRA-06	Praxisphase VI (Praxisprüfung II)	6	1	0	135	135	5	Mündliche Prüfung
G-WT-BAR-01	Bachelorarbeit	6	1	0	324	324	12	Bachelorarbeit

2. Studienplan

2.1 Modulübersicht der Studienrichtung

Fachgebiete	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Allgemeine Betriebswirtschaftslehre	Einführung in die allgemeine und branchenspezifische Betriebswirtschaftslehre	Marketing	Organisation	Bilanzierung, Steuern, Investition und Finanzierung	Controlling und Unternehmensführung	
Spezielle Betriebswirtschaftslehre (studienrichtungsspezifische Inhalte)		SBWL II: Warenwirtschaft und Logistik	SBWL III: Handelsmarketing und Internationales Marketing	SBWL IV: Personalmanagement	SBWL V: Wahlpflichtfach / Vertriebsmanagement	SBWL VI: Handelscontrolling / Finanz- und Bilanzmanagement
Volkswirtschaftslehre		Einführung in die VWL / Mikroökonomik	Makroökonomik		Wirtschaftspolitik	
Recht	BGB		Handels- und Gesellschaftsrecht / Arbeitsrecht		Spezielle Rechts- und Wirtschaftsthemen	
Wirtschaftsinformatik			Wirtschaftsinformatik			
Wirtschaftsmathematik/-statistik	Wirtschaftsmathematik	Wirtschaftsstatistik				
Rechnungswesen	Buchführung	Kosten- und Leistungsrechnung				
Wirtschaftsenglisch			Wirtschaftsenglisch I	Wirtschaftsenglisch II		
Arbeitstechniken u. Kommunikation	Wissenschaftliches Arbeiten / Rhetorik und Präsentation					
Profilmodule (studienrichtungsspezifische Inhalte)		Profilmodul I: Spezielle Felder des Handelsmanagements		Profilmodul II: Soft Skills im Handel		Profilmodul III: Informations- und Gründungsmanagement
Studienarbeit					Studienarbeit	
Zusatzfächer	Fakultative Zusatzmodule					
Bachelorarbeit						Bachelorarbeit
	Unternehmensspezifische Inhalte					
Praxismodule	Praxisphase I	Praxisphase II	Praxisphase III	Praxisphase IV	Praxisphase V	Praxisphase VI

2.2 Übersicht der Lehrveranstaltungsstunden und Leistungspunkte

Fachgebiete		1. Semester		2. Semester		3. Semester		4. Semester		5. Semester		6. Semester		Σ	
		LVS	LP	LVS	LP	LVS	LP	LVS	LP	LVS	LP	LVS	LP	LVS	LP
Theorie	Allg. Betriebswirtschaftslehre	45	3	50	3	50	3	100	7	50	3	50	3	345	22
	Spezielle Betriebswirtschaftslehre	65	5	65	5	65	5	50	3	110	6	110	6	465	30
	Volkswirtschaftslehre			60	5	30	2	30	3	30	2	30	2	180	14
	Recht	60	5			30	3	30	2	35	3	35	2	190	15
	Wirtschaftsinformatik					30	2	35	3					65	5
	Wirtschaftsmathematik/-statistik	60	5	30	3	30	2							120	10
	Rechnungswesen	65	5	65	5									130	10
	Wirtschaftsenglisch					70	4	35	2	35	2			140	8
	Arbeitstechniken u. Kommunikation	30	2	35	2									65	4
	Profilmodule			30	2	50	3	30	2	40	3	95	5	245	15
	Studienarbeit									5					5
	Zusatzfächer	(30)		(30)		(30)		(30)		(30)		(30)		(180)	
	Σ Theoriephase	325	25	335	25	355	24	310	22	300	24	320	18	1945	138
	Bachelorarbeit												12		12
Σ Theorie		25		25		24		22		24		30		150	
Praxis	Praxismodule		5		5		5		5		5		5		30
	Σ Praxis		5		5		5		5		5		5		30
	Σ Gesamt		30		30		29		27		29		35		180

2.3 Übersicht der Prüfungsleistungen

Fachgebiete	1. Semester		2. Semester		3. Semester		4. Semester		5. Semester		6. Semester	
	PL	D	PL	D	PL	D	PL	D	PL	D	PL	D
Alg. Betriebswirtschaftslehre	K	150	K	90	K	90	K	150	K 150			
Spezielle Betriebswirtschaftslehre			SE o.	K 120	SE o.	K 90	SE o.	K 90	SE o.	K 150	SE o.	K 150
Volkswirtschaftslehre			K	90			K	90	SE o. K 90			
Recht	K	120					K	120	K 120			
Wirtschaftsinformatik							SE o. K 90					
Wirtschaftsmathematik/-statistik	K	120			K	120						
Rechnungswesen	K	120	K	120								
Wirtschaftsenglisch					SE o. K 120			SE o. K 120				
Arbeitstechniken u. Kommunikation	SE											
Profilmodule					SE o. K 120			SE o. K 120			SE o. K 120	
Studienarbeit									ST			
Bachelorarbeit											BA	
Praxismodule	PR		PR		PR		MP		PR		MP	

2.4 Betriebliche Ausbildungsschwerpunkte der Studienrichtung

Semester	Betriebliche Ausbildungsschwerpunkte in den Praxisphasen	Umfang*
1	<ul style="list-style-type: none"> - Kennenlernen des Unternehmens, der Unternehmensabläufe sowie der Organisations- und Kommunikationsstrukturen - Kennenlernen der Sortiments- und Produktpolitik sowie des Leistungsprogramms / der Warenpräsentation u. Preispolitik - Mitarbeit im Bereich Beschaffung, ggf. im Zentralbereich und bei der Inventur - Projektarbeit I 	18 Wochen
2	<ul style="list-style-type: none"> - Mitarbeit in Lagerhaltung und Logistik/Warenfluss - Einarbeitung in Warendisposition, -annahme u. -reklamation - Arbeit mit dem Warenwirtschaftssystem - Kennenlernen aller Absatzkanäle, insbesondere Mitarbeit im Verkauf, in der Fakturierung, im Mahnwesen und im Kundenservice/Qualitätsmanagement - Kostenarten, -stellen und -träger im Unternehmen - Kennenlernen der Preiskalkulation und der Bedeutung von Handelsspannen - Einblicke in Zahlungsverkehr und Kreditmanagement - Projektarbeit II 	10 Wochen
3	<ul style="list-style-type: none"> - Personalverwaltung, insb. Personalplanung, -beschaffung und -entwicklung - Datenschutz im Personalbereich - Mitbestimmung und Mitwirkungsrechte betriebsverfassungsrechtlicher Organe - Personalbeurteilung - Arbeitssicherheit einschließlich gesetzlicher Regelungen - Projektarbeit III 	12 Wochen
4	<ul style="list-style-type: none"> - Kennenlernen von Investitions- und Finanzierungsvorhaben - Finanz- und Rechnungswesen: Rechnungsprüfung und Verbuchung, Jahresabschluss und Bilanzanalyse - Praxisprüfung I 	12 Wochen
5	<ul style="list-style-type: none"> - Auswahl von Tätigkeitsbereichen je nach Unternehmensefordernissen und Entwicklungsplänen, z.B.: - Einarbeitung in die Übernahme von Führungs- oder Leitungsaufgaben - Einbindung in Projekte - ggf. Auslandspraktikum - Mitarbeit in der Personaleinsatzplanung - Arbeit mit Kennzahlen im Markt- bzw. Filialbereich / Mitarbeit bei Rentabilitätsprüfungen in sonstigen Handelsbereichen - Projektarbeit IV 	10 Wochen
6	<ul style="list-style-type: none"> - Auswahl von Tätigkeitsbereichen je nach Unternehmensefordernissen und Entwicklungsplänen, z.B.: - Übernahme von Sachbearbeiteraufgaben mit z.T. eigener Verantwortung - Einbindung in Projekte mit verantwortlicher Leitung - Einsatz als Team-, Markt-, Filial- oder Verkaufsleiter - Teilnahme an Budget- bzw. Geschäftsleitungsgesprächen - Beurteilung von Risiken im Einsatzbereich - Bachelorarbeit - Praxisprüfung II 	22 Wochen

* einschließlich der Urlaubsansprüche der Studierenden

3. Modulbeschreibungen

3.1 Kernmodule des Studiengangs in den Theoriephasen

3.1.1 Fachgebiet Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre		
Code: G-WT-ABW-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Marketing / Marketing			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 50	Workload (h): 81	Leistungspunkte: 3	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Naumann			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 90		Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche		
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
<p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marketing als Konzept der marktorientierten Unternehmensführung, - die Grundstrukturen des allgemeinen Marketings als Fundament einer anbieterindividuellen Marketingkonzeption - den strategischen Marketingansatz, - Bedeutung und Aufbau der Marketing-Management-Methode sowie die einzelnen Phasen des Marketing-Management-Prozesses, welche konstitutive Elemente einer Marketingkonzeption darstellen. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Bedeutung eines strategischen Marketingansatzes zu erkennen und diesen Ansatz anbieterspezifisch zu realisieren, - durch den Einsatz verschiedener Analyseinstrumente Veränderungen in Mikro- und Makroumfeld hinsichtlich ihrer anbieterspezifischen Relevanz zu reflektieren, - ausgehend von einer fundierten Situationsanalyse organisationsindividuelle Marketingziele zu operationalisieren und nachhaltig erfolgreiche Marketingstrategien und -maßnahmen der Produkt-, Preis-, Kommunikations- und Distributionspolitik abzuleiten, nachfolgende Implementierungsentscheidungen zu treffen und anschließend die Erfolgswirkungen der Marketingmaßnahmen zu hinterfragen, - im konkreten Anwendungsfall die verschiedenen Phasen des Marketing-Management-Prozesses zu (beg-)leiten, - eine anbieterspezifische Marketingkonzeption zu erstellen. 						
Literatur:						
<p>Bruhn, M.: Marketing, Springer Gabler, Wiesbaden Kotler, P./Keller, K. L./Bliemel, F.: Marketing-Management, Pearson Studium, Stuttgart Meffert, H./Bruhn, M.: Dienstleistungsmarketing, Springer Gabler, Wiesbaden Meffert, H./Burmahn, C./Kirchgeorg, M.: Marketing, Springer Gabler, Wiesbaden Weis, H. C.: Marketing, Kiehl, Ludwigshafen (Rhein)</p>						

Lehrinhalte:

1. Marketing(verständnis) im Wandel
 - Traditionelles und modernes Marketing(verständnis)
 - Institutionelle Besonderheiten des Marketingmanagements
2. Konzeptionelle Marketing-Grundlagen
 - Fokus und Entwicklung der Marketingwissenschaft
 - Ansätze der Marketingtheorie
 - Markt als zentraler Bezugspunkt
 - Marketing-Management-Prozess
3. Situationsanalyse im Marketingmanagement
 - Überblick über die Marketingforschung
 - Makroumfeldanalyse
 - Mikroumfeldanalyse
 - Ressourcenanalyse
 - strategische Analyseinstrumente
4. Strategische Marketingplanung
 - Formulierung von Marketingzielen
 - Festlegung von Marketingstrategien
5. Operative Marketingplanung
 - Ziele und Instrumente der Produktpolitik
 - Ziele und Instrumente der Preispolitik
 - Ziele und Instrumente der Kommunikationspolitik
 - Ziele und Instrumente der Distributionspolitik
 - Marketingmix
6. Marketingimplementierung
 - Ziele und Entscheidungen im Rahmen der Implementierungsphase
 - Prozess der Marketingimplementierung
7. Marketingcontrolling
 - Ziele und Entscheidungen im Rahmen des Marketingcontrolling
 - Möglichkeiten der kennzahlenbasierten Messung der Erfolgswirkung

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre		
Code: G-WT-ABW-03		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Organisation / Organisation			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 50	Workload (h): 81	Leistungspunkte: 3	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. habil. Antes			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 90	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
<p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die wichtigsten Ansätze der Organisationstheorie, - das Vorgehen bei der praktischen Organisationsarbeit (organisatorische Differenzierung und Integration), - die Aufbau- und Ablauforganisation, d.h. Möglichkeiten der Strukturbildung und Koordination, - klassische und moderne Organisationskonzepte, - neuere Entwicklungen und Herausforderungen für die praktische Organisationsarbeit im Kontext des kontinuierlichen Wandels von Unternehmen. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Bedeutung der Organisationsgestaltung für ein Unternehmen zu erklären, ein erstes Verständnis von Organisationsgestaltung entwickeln und sie in den Gesamtzusammenhang der Unternehmensführung einordnen zu können, - die Bedeutung der verschiedenen Analyse-, Strukturierungs- und Koordinationsinstrumente und -methoden für die praktische Organisationsarbeit zu erkennen, auch in ihrem Zusammenwirken, hinsichtlich ihrer Vor- und Nachteile zu beurteilen und eigene Gestaltungsvorschläge für praktische Fälle entwickeln zu können, - das Erfordernis ganzheitlicher Geschäftsprozesse im Unternehmen zu verstehen, - die Herausforderungen aktueller Entwicklungen für die Organisationsgestaltung sowie für den geplanten organisatorischen Wandel einzuschätzen. 						
Literatur:						
<p>Bergmann, R./Garrecht, M.: Organisation und Projektmanagement, Heidelberg Olfert, K.: Organisation, Herne Schreyögg, G. / Geiger, D.: Organisation, Wiesbaden Schulte-Zurhausen, M.: Organisation, München Vahs, D.: Organisation, Stuttgart ZfO – Zeitschrift Führung + Organisation</p>						
Lehrinhalte:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen der Organisation: Grundbegriffe, Organisation als Instrument der Unternehmensführung 2. Ansätze der Organisationstheorie 3. Organisatorische Differenzierung und Integration 4. Organisationseinheiten als Elemente der Aufbauorganisation: (Stellen und Gremien, Konfiguration, formale und informale Koordination) 5. Organisationskonzepte der Praxis: Primär- und Sekundärorganisation, Projektorganisation 6. Prozessmanagement als bereichsübergreifendes Organisationskonzept 7. Organisationsentwicklung und Change Management 8. Auswirkungen der Informationstechnik 						

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Rechnungswesen		
Code: G-WT-ABW-07		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Bilanzierung, Steuern, Investition und Finanzierung / Balancing, Business Taxation, Investment and Financing			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 100	Workload (h): 189	Leistungspunkte: 7	Beginn (Sem.): 4	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Vorlesung / Übung			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Kreimeier			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 150	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-WT-ABW-07.1	Investition und Finanzierung			50	4	V/S
G-WT-ABW-07.2	Bilanzierung und Steuern			50	4	V/S
Qualifikationsziele:						
<p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Erstellung des Jahresabschlusses nach HGB und Steuergesetzen, - die Wirkung von Ansatz- und Bewertungsvorschriften im Jahresabschluss, - betriebswirtschaftliche Steuerlehre. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Einfluss unterschiedliche Geschäftsvorfälle auf den Jahresabschluss der Unternehmen zu beurteilen, - Jahresabschlüsse grundsätzlich zu erstellen und zu analysieren, - die Wirkung von unterschiedlichen Ansatz- und Bewertungsvorschriften im Rahmen der Abschlusserstellung zu erkennen, <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - theoretische Grundlagen der Finanzplanung, der Unternehmensfinanzierung und der Investitionsbeurteilung, - die Finanzanalyse mittels der Berechnung und Interpretation von Kennzahlen, - Investitionsrechenverfahren und praktische Umsetzungen anhand komplexer Übungsaufgaben und Modellrechnungen sowie Vor- und Nachteile ausgewählter Finanzierungsentscheidungen und die Kreditbesicherung. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - eigenverantwortlich richtige Entscheidungen im Finanzbereich zu treffen, sowohl hinsichtlich der Investitionsauswahl als auch bezüglich der passenden Finanzierungsentscheidung, - Entscheidungen in einem hohen Maß objektiv und numerisch zu begründen, - Finanzierungsvolumina zu berechnen (Investitionsrechnungen, Kapitalbedarfsrechnungen, Finanzplanung) und darauf aufbauend adäquate Finanzierungsalternativen abzuleiten (Eigenkapital, Fremdkapital, Außenfinanzierung, Innenfinanzierung, Sonderformen), - aus einer Vielzahl von Informationen und Daten die relevanten herauszufinden und Berechnungen zur Entscheidungsunterstützung durchzuführen. - die Unterschiedlichkeit der gesetzlichen Vorschriften in Abhängigkeit von der Unternehmensform anzuwenden, - den steuerlichen Gewinn als Grundlage der Unternehmenssteuerung zu ermitteln. 						
Literatur:						
zu G-WT-ABW-07.1						
Däumler, K.D.: Betriebliche Finanzwirtschaft, Verlag Neue Wirtschaftsbriefe, Herne						
Eilenberger, G.: Betriebliche Finanzwirtschaft, Oldenbourg Verlag, München, Wien						

Kruschwitz, I.: Investitionsrechnung, Oldenbourg Verlag, München, Wien
 Olfert, K.: Finanzierung, Kiehl Verlag, Ludwigshafen
 Olfert, K.: Investition, Kiehl Verlag, Ludwigshafen
 Perridon, L., Steiner, M.: Finanzwirtschaft der Unternehmung, Vahlen Verlag, München
 Wöhe, G., Bilstein, J.: Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, Vahlen Verlag, München

zu G-WT-ABW-07.2

Bähr, G./Fischer-Winkelmann, W.: Buchführung und Jahresabschluss, Wiesbaden
 Bornhofen; M.; Bornhofen, Martin C.: Buchführung 1 – Datev-Kontenrahmen 2018 – Grundlagen der Buchführung für Industrie- und Handelsbetriebe; Wiesbaden; zuzüglich Lösungsbuch
 Bornhofen; M.; Bornhofen, Martin C.: Buchführung 2 – Abschlüsse nach Handels- und Steuerrecht; Wiesbaden zuzüglich Lösungsbuch
 Bornhofen, M. ; Bornhofen, Martin C.: Steuerlehre 1 + 2, Wiesbaden, jeweilige Lösungsbücher
 Ditges, J./Arendt, U.: Bilanzen, Herne
 Handelsgesetzbuch und Steuergesetze

Lehrinhalte:

zu G-WT-ABW-07.1

1. Grundlagen der Finanzierung: Finanz-, Güter- und Leistungsströme einer Unternehmung, Begriff / Inhalt / Merkmale / Problemstellungen / Berichtssysteme der IuF
2. Kapitalbedarf und Finanzplanung: Kapitalbedarfsermittlung, Aufbau und Ablauf der Finanzplanung, Finanzplanungs- rechnungen
3. Finanzwirtschaftliche Ziele und Kennzahlen: Gewinn, Rentabilität (incl. Leverage Effekt), Liquidität und Finanzierungs- regeln
4. Investitionen: Investitionsentscheidungsprozess, Investitionsarten und –motive, Bewertungsmethoden im Überblick, statische und dynamische Investitionsrechnungen, Investitions- und Finanzierungsprogrammentscheidungen
5. Finanzierung: Finanzierungsquellen im Überblick, Innenfinanzierung (Gewinnthesaurierung, Abschreibungs- und Rückstellungsgegenwerte), Außenfinanzierung (Kredit-, Beteiligungsfinanzierung), Zwischenformen (Genussscheine, Wandel- und Optionsanleihen), Sonderformen (Leasing, Factoring), Finanzierung in Abhängigkeit von der Rechtsform, Kreditwürdigkeitsprüfung und Kreditsicherheiten

zu G-WT-ABW-07.2

1. Grundfragen der betrieblichen Steuerlehre- Begriffliche Grundlagen
 - Grundzüge des Steuersystems
 - Aspekte der Rechtsanwendung
 - Überblick über das Besteuerungsverfahren und die Finanzgerichtsbarkeit
2. Grundzüge der Einkommenssteuer: persönliche und sachliche Steuerpflicht, Einkommensermittlung, die sieben Einkunftsarten / insbesondere Einkünfte aus Gewerbebetrieb, Betriebsausgaben/ Werbungskosten, Tarifsysteem
3. Grundzüge der Körperschaftssteuer
 - Anwendungsbereich der Körperschaftssteuer
 - Einkommensermittlung
 - Handels- und Steuerbilanzgewinn
 - körperschaftssteuerliche Modifikationen
 - Tarife
4. Grundzüge der Gewerbesteuer: Anwendungsbereich der Gewerbesteuer, Ermittlung des Gewerbeertrags, Hinzurechnungen und Kürzungen, Freibetragsregelungen, Gewerbesteuerermessbeträge und Hebesatz; Gewerbesteuererlegung
5. Grundzüge der Umsatzsteuer
 - Steuerbarkeit von Umsätzen (Inland, Innergemeinschaftlicher Verkehr, Drittlandgebiete)
 - Steuerbefreiungen
 - Steuerpflicht
 - Bemessungsgrundlage; Rechnungen
 - Steuersätze, Vorsteuerabzug

-
- 6. Jahresabschluss nach Handels- und Steuerrecht: Grundlagen des Jahresabschlusses, Ansatz- und Ausweisvorschriften, Bewertungsvorschriften, Bilanzierungsvorschriften für Kapitalgesellschaften, Vorschriften der Gewinn- und Verlustrechnung
 - 7. Vorschriften für Konzerne: Zweck und Aufgaben Konzernabschluss, Konsolidierungsarten
 - 8. Grundlagen der Bilanzpolitik: Einfluss der Bilanzpolitik auf den Jahresabschluss

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre		
Code: G-WT-ABW-08		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Controlling und Unternehmensführung / Controlling and Corporate Management			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 100	Workload (h): 162	Leistungspunkte: 6	Beginn (Sem.): 5	Dauer (Sem.): 2	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Bauer			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 150	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-WT-ABW-08.1	Controlling			50	5	V/S
G-WT-ABW-08.1	Unternehmensführung			50	6	V/S
Qualifikationsziele:						
<p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - betriebswirtschaftliche Methoden und Kennziffern zur Analyse und Bewertung unternehmensrelevanter Planungs- und Entscheidungssituationen - aktuelle Controllingphilosophien und unterschiedliche Sichtweisen des "gelebten" Controllings in Industrieunternehmen - controlling-typischen Erwartungen und Anforderungen aus der Sicht des mittleren und oberen Managements - Inhalte des strategischen und operativen Controllings <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entscheidungsvorschläge aus Controllingsicht unter Zeitdruck und dem Fehlen von Informationen zu treffen und dabei unterschiedliche Szenarien entwickeln und begründen (best, medium, worst case) - operative Planungen und Budgets aufzubauen und Schätzwerte für ökonomische Aufwands- und Ergebnisgrößen abzuleiten - empfängerorientiert mögliche Alternativen und Ergebnisse als Managementinformationssystem ("One page chart") aufzubauen und zu präsentieren <p>Die Veranstaltung im 6. Semester baut auf früheren Veranstaltungen zu Führungsfunktionen auf (Einführung in die ABWL, Organisation, Controlling, Personal). Die Studierenden sollen die verschiedenen Führungsfunktionen in ihrem Zusammenhang erkennen, integrieren und auf ausgewählte Themenfelder der Unternehmensführung (Innovation, Nachhaltigkeit) anwenden können.</p> <p>Darüber hinaus sollen den Studierenden fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Funktion von Unternehmen, ihre Einbettung in ein Umfeld und die Interaktionsbeziehungen mit diesem Umfeld - die Bedeutung und Ausgestaltung der normativen und strategischen Ebene der Unternehmensführung, - die Grundlagen des Innovationsmanagements und der nachhaltigen Unternehmensführung . <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein</p> <ul style="list-style-type: none"> - die ganzheitliche Sicht auf die Strukturen und Abläufe im eigenen Unternehmen zu übertragen, - eine Stakeholderanalyse durchführen und Strategien ableiten zu können, - praktische Führungsaufgaben der normativen und strategischen Unternehmensführung zur Erreichung der langfristigen Unternehmensziele zu lösen, - Vorschläge zur Implementierung einer nachhaltigen Unternehmensführung zu entwickeln. 						

Literatur:

zu G-WT-ABW-08.1

Deyhle, A.: Controller-Praxis, Management Service Verlag, Gauting, München
 Horvath, P.: Controlling, Verlag Franz Vahlen, München
 Reichmann, T.: Controlling mit Kennzahlen und Managementberichten, Verlag Franz Vahlen, München
 Weber, J.: Von Top-Controllern lernen, WILEY-VCH Verlag, Weinheim
 Weber, J., Vater, H., Schmidt, W., Reinhard, H., Ernst, E.: Die neue Rolle des Controllers, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart
 Ziegenbein, K.: Controlling, Friedrich Kiehl Verlag, Ludwigshafen

zu G-WT-ABW-08.2

Baumast, A., Pape, J. (Hrsg.): Betriebliches Umweltmanagement, Stuttgart
 Dillerup, R., Stoi, R.: Unternehmensführung, München
 Hauschildt, J., Salomo, S.: Innovationsmanagement, München
 Hungenberg, H., Wulf, T.: Grundlagen der Unternehmensführung, Berlin u.a.
 Müller-Stewens, G., Lechner, C.: Strategisches Management, Stuttgart
 Reichwald, R., Piller, F.: Interaktive Wertschöpfung, Wiesbaden
 Schreyögg, G., Koch, J.: Grundlagen des Managements, Wiesbaden
 Steinmann, H., Schreyögg, G.: Management, Wiesbaden
 Vahs, D., Burmester, R.: Innovationsmanagement, Stuttgart
 Welge, M. K., Al Laham, A.: Strategisches Management, Wiesbaden

Lehrinhalte:

zu G-WT-ABW-08.1

1. Grundzüge des Controllings:

- Herausbildung, Aufgaben, Ziele und Funktionen
- Abgrenzung zum Rechnungswesen
- Berufsbild Controller / Controller und Manager

2. Organisation des Controlling

- Linienfunktion (funktional/divisional)
- Stabsfunktion,
- Matrix/Tensor

3. Strategisches Controlling:

- Leitbild, Mission/ision,
- Strategische Planung/Umsetzung in Ziele und Maßnahmen

4. Operatives Controlling

- Operative Planung
- Spezifische Instrumente für einzelne Planungsphasen
- Typische Aufgaben bei der Einzelplanerarbeitung
- Absatz- / Umsatzplanung
- Produktionsplanung (incl. Kapazitäts-, Materialbedarfs- und Bestandsplanung)
- Investitionsplanung
- Personalplanung
- Kostenstellenplanung
- Forschungs- und Entwicklungsplanung
- Betriebsergebnisplanung
- Finanzplanung
- Budgetierung als Ergebnis des Planungsprozesses

5. Informationsversorgung und Berichtswesen

6. Controlling mit Kennzahlen

7. Rechnergestützte Bearbeitung eines fachübergreifenden Bespiels aus dem Bereich der operativen Planung mit Hilfe praxisrelevanter Software (in Vorbereitung)

zu G-WT-ABW-08.2

1. Grundfragen der Unternehmensführung und Unternehmensführungslehre

- Entstehung der Unternehmensführungs- und Managementlehre
- Funktionen von Unternehmen
- Unternehmensführung/Management, eigentümer-/managergeführte Unternehmen
- Ebenen der Führung
- Ziele der Unternehmensführung
- Managementzyklus
- Anspruchsgruppen und Anspruchsgruppenbeziehungen

2. Die normativen Ebenen der Unternehmensführung

- Unternehmensverfassung, Arbeitsbeziehungen und Corporate Governance
- Unternehmenspolitik
- Unternehmensethik
- Unternehmenskultur

3. Die strategische Ebene der Unternehmensführung

- strategische Zielplanung
- strategische Analyse (SWOT-, Portfolio-Analyse)
- Entwicklung der Unternehmensstrategie
- Strategieimplementation
- strategisches Controlling

4. Change Management, Innovation und Diffusion

- Begriffe, Ziele und Aufgaben des Innovations- und Diffusionsmanagements
- Innovations- und Diffusionsstrategien und -prozesse
- Promotoren und Widerstände

5. Nachhaltige Unternehmensführung

- Leitbild Nachhaltigkeit und grundlegende Aufgaben des Nachhaltigkeitsmanagements
- Nachhaltigkeitsstrategien
- Implementierung durch Umweltmanagementsysteme

3.1.2 Fachgebiet Volkswirtschaftslehre

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Volkswirtschaftslehre		
Code: G-WT-VWL-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Einführung in die VWL / Mikroökonomik / Introduction to Economics / Microeconomics			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 60	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Benda / Prof. Dr. habil. Utecht			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 90	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-WT-VWL-01.1	Einführung in die VWL			30	2	V/S
G-WT-VWL-01.2	Mikroökonomik			30	2	V/S
Qualifikationsziele:						
<p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die allgemeinen Grundlagen der Volkswirtschaftslehre, - die Motive und Bedingungen für wirtschaftlich rationales Verhalten der Wirtschaftssubjekte (Haushalte und Unternehmen), - die grundlegenden Entscheidungsprobleme der Wirtschaftssubjekte, - die Herleitung individueller und gesamtwirtschaftlicher Verhaltensfunktionen der Wirtschaftssubjekte, - den Preisbildungs- bzw. Gleichgewichtsbildungsprozess in unterschiedlichen Marktformen, - die sich aus den wirtschaftlichen Transaktionen ergebenden Wohlfahrtseffekte. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - gegebene Entscheidungsprobleme der Wirtschaftssubjekte mit mikroökonomischen Methoden abzubilden, - die möglichen Einflüsse der Änderung einzel- oder gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen auf das Verhalten der Wirtschaftssubjekte zu analysieren, - die hieraus resultierenden Effekte auf das Marktgleichgewicht zu bestimmen. 						
Literatur:						
<p>Bartling, H. / Luzius, F. : Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Franz Vahlen, München Krugmann, P./Wells, R.: Volkswirtschaftslehre, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart Mankiw, N.G.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart Baßeler, U. / Heinrich, J. / Utecht, B.: Grundlagen und Probleme der Volkswirtschaft, Stuttgart Schumann, J. / Meyer, U. / Ströbele, W.: Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, Springer, Berlin, Heidelberg, New York Varian, H.R.: Grundzüge der Mikroökonomik, München Pindyck, R.S. / Rubinfeld, D.L.: Mikroökonomie, München v. Böventer, E. / Illing, G.: Einführung in die Mikroökonomie, München</p>						
Lehrinhalte:						
<p>1. Einführung in die VWL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundtatbestände der Volkswirtschaft - Wirtschaftssubjekte und -transaktionen - Bedürfnisse und Bedarf - Knappheit und Wahlentscheidungen 						

-
- Wirtschaftlichkeitsprinzip und homo oeconomicus
 - Märkte
 - 2. Haushaltstheorie
 - Präferenzen, Nutzen und Nutzenfunktionen
 - Optimale Konsumgüterwahl und Konsumgüternachfrage
 - Preis-Absatz-Funktion und Preiselastizitäten
 - Weitere „klassische“ Entscheidungsprobleme des Haushalts
 - 3. Produktions- und Kostentheorie
 - Produktion und Produktionsfunktionen
 - Kosten, Kostenarten und Kostenfunktionen
 - Ertragsmaximierung, Kostenminimierung
 - Gewinnmaximierung
 - 4. Markt- und Preisbildungstheorie
 - Marktformen
 - Angebot, Nachfrage, Marktgleichgewicht
 - Preisbildung auf unterschiedlichen Märkten
 - Wohlfahrtstheoretische Implikationen

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Volkswirtschaftslehre		
Code: G-WT-VWL-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Makroökonomik / Macroeconomics			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 60	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 2	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Benda / Prof. Dr. habil. Utecht			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 90	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-WT-VWL-02.1	Makroökonomik 1			30	3	V/S
G-WT-VWL-02.2	Makroökonomik 2			30	4	V/S
Qualifikationsziele: Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über - den Wirtschaftskreislauf und die Interdependenz der Märkte, - den Aufbau der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, ihre wichtigsten Kennzahlen und deren Interpretation, - zentrale Erklärungsansätze für die Entstehung von Einkommen, Beschäftigung und Wirtschaftswachstum, - die aus den Erklärungsansätzen resultierenden stabilitätspolitischen Strategien, - die empirische Stabilitätspolitik, - die kurz- und langfristigen Auswirkungen stabilitätspolitischer Maßnahmen aus Sicht divergierender Modelle. Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, auf Basis wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnisse - die gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen sowie die Erfolgchancen aktueller stabilitätspolitischer Maßnahmen einzuschätzen, - sich innerhalb der aktuellen stabilitätspolitischen Strategiedebatte begründet zu positionieren.						
Literatur: Blanchard, O. / Illing, G.: Makroökonomie, Pearson Studium, München, Boston Cezanne, W. : Grundzüge der Makroökonomik, R. Oldenbourg Verlag, München, Wien Mankiw, N. G. : Makroökonomik, Schäfer-Poeschel Verlag Baßeler, U. / Heinrich, J. / Utecht, B.: Grundlagen und Probleme der Volkswirtschaft, Stuttgart Felderer, B. / Homburg, St.: Makroökonomik und neue Makroökonomik, Berlin, München						
Lehrinhalte: 1. Wirtschaftskreislauf und Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR) - Wirtschaftssectoren und -transaktionen - Güter- und Geldkreislauf - Zentrale Kreislaufgleichungen - Grundaufbau und Zielsetzungen der VGR - Kennzahlen des Inlands- und Inländerkonzepts 2. Klassisch-neoklassisches Grundmodell - Angebotsorientierter Grundansatz - Allgemeines Gleichgewicht - Quantitätstheorie und Neutralität des Geldes - Klassische Unterbeschäftigung						

3. Keynesianisches Grundmodell

- Nachfrageorientierter Grundansatz
- Elementarer Multiplikator
- Einkommen-Ausgaben-Modell
- IS/LM-Modell
- Fiskal- und Geldpolitik

4. Fortentwicklung der Grundmodelle

- Neoklassische Synthese
- Monetarismus
- Neuklassik

5. Stabilitätspolitik

- Ziele der Stabilitätspolitik
- Handlungsfelder der Stabilitätspolitik
- Nachfrageorientierte vs. angebotsorientierte Strategieansätze
- Aktuelle Politikansätze aus Sicht der Makroökonomik

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Volkswirtschaftslehre		
Code: G-WT-VWL-03		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wirtschaftspolitik / Economic Policy			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 60	Workload (h): 108	Leistungspunkte: 4	Beginn (Sem.): 5	Dauer (Sem.): 2	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. habil. Utecht / Prof. Dr. Benda			
Prüfungsart: Seminararbeit oder Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 90	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-WT-VWL-03.1	Wirtschaftspolitik 1			30	5	V/S
G-WT-VWL-03.2	Wirtschaftspolitik 2			30	6	V/S
Qualifikationsziele:						
<p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - theoretische Grundlagen und Strategien der Wirtschaftspolitik, - ordnungs- und prozesspolitische Interventionen des Staates im Wirtschaftsablauf, - wirtschaftspolitische Entscheidungsprozesse, deren Rationalität und deren Akteure, - den Staatshaushalt sowie die haushaltspolitischen Ziele und über - die Steuersystematik, Steuererhebung und -verwendung. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Möglichkeiten, Auswirkungen und Grenzen wirtschaftspolitischer Maßnahmen abzuschätzen, - unternehmerische und individuelle Auswirkungen der Wirtschaftspolitik zu bewerten, - die Auswirkungen der Wirtschaftspolitik auf den ökonomischen und gesellschaftlichen Wandel allgemein und für ausgewählte Themenfelder abzuschätzen, - die Verantwortung der Finanzpolitik sowie ausgewählter Bereiche der Wirtschaftspolitik für den Zusammenhalt und das Funktionieren der Gesellschaft zu erkennen und - die gegenwärtige Finanzpolitik sowie ausgewählter Bereiche der Wirtschaftspolitik zu analysieren und die Umverteilungswirkungen marktkonformer und -konträrer Interventionen zu beurteilen. 						
Literatur:						
<p>Altmann, J.: Wirtschaftspolitik - eine praxisorientierte Einführung, Fischer Verlag, Stuttgart, Jena Baßeler, U. / Heinrich, J. / Utecht, B.: Grundlagen und Probleme der Volkswirtschaft, Stuttgart Koch, W., Czogalla, Ch.: Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Lucius & Lucius, Stuttgart Teichmann, U.: Wirtschaftspolitik, Verlag Franz Vahlen, München Wigger, U.: Grundzüge der Finanzwissenschaft, Springer, Berlin</p>						
Lehrinhalte:						
<p>Zu G-WT-VWL-03.1 Wirtschaftspolitik 1</p> <p>1. Gegenstand der Wirtschaftspolitik</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wirtschaftspolitik als normative Ökonomik - Wirtschaftspolitik im Föderalismus - Ziele, Mittel und Entscheidungsträger der Wirtschaftspolitik - Staatliche und nichtstaatliche Träger und Institutionen - Operationalisierbarkeit und Zielkonflikte (Magisches Viereck) - Staatsaufgaben und Staatsversagen 						

- Ordnungs- und prozesspolitischen Maßnahmen in der Wirtschaftspolitik (marktkonforme und –konträre Staatseingriffe)

2. Finanz- und Steuerpolitik

- Finanzierung staatlicher Aufgaben / Ausgaben
- Abgaben, Steuern, Gebühren, Beiträge
- Steuersystemtheorie, Steuerarten und –rechtfertigung
- Staatsverschuldung und schuldenpolitische Ziele
- Finanzausgleichspolitik
- Probleme und Grenzen der Finanzpolitik

Zu G-WT-VWL-03.2 Wirtschaftspolitik 2

Ausgewählte Themengebiete der Wirtschaftspolitik, z.B.

1. Wettbewerbspolitik

- Funktionen des Wettbewerbs
- Wettbewerbspolitische Leitbilder und Konzepte
- Träger und Instrumente der Wettbewerbspolitik
- Kooperation und Konzentration
- Kartelle und Kartellrecht

2. Europäische Währungsunion und Geldpolitik

- Europäische Wirtschafts- und Währungsunion, Verträge von Maastricht und Lissabon
- Stabilitätsmechanismen und Fiskalpakt
- Geldfunktionen, -versorgung und –schöpfung
- Binnen- und Aussenwert einer Währung, Wechselkursänderungen
- Europäisches System der Zentralbanken
- Ziele, Aufgaben und Instrumente der EZB: Offenmarkt- und Mindestreservepolitik

3. Sozialpolitik in der Sozialen Marktwirtschaft

- Sozialpolitische Ziele und Probleme
- Prinzipien der Sozialpolitik, Sozialvertrag
- Träger und Instrumente der Sozialpolitik, Marktconformität der Sozialpolitik
- Ansatzpunkte staatlicher Umverteilung
- Europäische Sozialcharta

4. Struktur-, Infrastruktur- und Industriepolitik

- Strukturtheorienforschung
- Strukturwandel, regionale und sektorale Strukturpolitik
- Marktversagen und industriepolitische Maßnahmen
- Strukturerhaltung, -gestaltung und Regulierung

5. Umweltpolitik

- Die natürliche Umwelt aus ökonomischer Sicht
- Umweltprobleme aus ökonomischer Sicht
- Leitbilder und Prinzipien der Umweltpolitik
- Nachhaltigkeit und regenerative Rohstoffe
- Instrumente der Umweltpolitik (Pigou-Steuer, Zertifikatlösung usw.)

3.1.3 Fachgebiet Recht

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Recht		
Code: G-WT-REC-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Bürgerliches Gesetzbuch / German Civil Code			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 60	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Winkler			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
Den Studierenden soll vermittelt werden:						
<ul style="list-style-type: none"> - Übersicht über die Struktur des Rechts und den Aufbau der Gerichtsbarkeit, - anwendungsbezogene und fundierte Kenntnisse der wirtschaftsrelevanten Bereiche des Bürgerlichen Rechts, - fundierter Einblick in die Rechtsgeschäftslehre und das Vertragsrecht einschließlich der Vertragsstörungen. 						
Die Studierenden sollen befähigt werden:						
<ul style="list-style-type: none"> - juristische Probleme des privaten Wirtschaftsrechts zu erkennen, - rechtliche Konflikte vorausschauend zu vermeiden, - einfache Fälle der beruflichen Praxis selbstständig zu lösen, - dialogfähig zu sein mit Juristen und steuerberatenden Berufen. 						
Literatur:						
<p>Wörlen; Metzler-Müller: „BGB AT mit Einführung in das Recht“ Wörlen; Metzler-Müller: „Schuldrecht AT“ Musielak; H.-J.: „Grundkurs BGB“ Abig; Pfeifer: „Wirtschaftsprivatrecht“ Schnauer: „Grundzüge des Privatrechts für den Bachelor“</p>						
Lehrinhalte:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Einführung in das Recht (Struktur des Rechts, Aufbau der Gerichtsbarkeit, Entstehung und Aufbau des BGB) 2. Grundbegriffe (Rechtssubjekte, Rechtsobjekte, Privatautonomie, Willenserklärung, Rechtsgeschäft, Vertrag, Abstraktionsprinzip, Juristische Methodik) 3. Zustandekommen von Rechtsgeschäften 4. Wirksamkeit von Rechtsgeschäften 5. Stellvertretung 6. Fristen, Termine, Verjährung 7. Einführung in das Schuldrecht (Regelungsinhalt und Grundsätze, Arten von Schuldverhältnissen, schuldrechtliche Pflichten) 8. Zustandekommen und Inhalt rechtsgeschäftlicher Schuldverhältnisse 9. Beendigung und Änderung von Schuldverhältnissen 10. Leistungsstörungen 11. Besondere Schuldverhältnisse (Kaufvertrag und Werkvertrag einschl. Gewährleistungsrecht, Grundzüge von 						

-
- Gebrauchsüberlassungsverträgen und Tätigkeitsverträgen)
12. Verbraucherschutz
 13. Bedeutung von AGB für das Vertragsverhältnis
 14. Sachenrecht (Besitz und Eigentum, Eigentumswechsel)

Eingesetzte Methodiken:

- Lehrveranstaltungen und Diskussionen
- Fallbeispiele
- ergänzendes Selbststudium

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Recht		
Code: G-WT-REC-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Handels- und Gesellschaftsrecht / Arbeitsrecht / Commercial Law and Corporate Law / Labour Law			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 60	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 2	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Winkler			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-WT-REC-02.1	Handels- und Gesellschaftsrecht			30	3	V/S
G-WT-REC-02.2	Arbeitsrecht			30	4	V/S
Qualifikationsziele:						
Den Studierenden sollen Grundkenntnisse vermittelt werden über						
<ul style="list-style-type: none"> - die Einordnung des Handels-, Gesellschafts- und Arbeitsrechts in das Rechtssystem - die Sonderbestimmungen für den Rechtsverkehr unter Kaufleuten - den Aufbau, Haftung und Vertretung in den gängigen Gesellschaftsformen - das kollektive Arbeitsrecht 						
Die Studierenden erwerben fundierte Kenntnisse im Bereich des Individualarbeitsrechts.						
Die Studierenden sollen befähigt werden:						
<ul style="list-style-type: none"> - juristische Probleme des privaten Wirtschaftsrechts zu erkennen, - rechtliche Konflikte und Haftungsrisiken vorausschauend zu vermeiden, - einfache Fälle der beruflichen Praxis selbstständig zu lösen, - dialogfähig zu sein mit Juristen und steuerberatenden Berufen, - den arbeitsrechtlichen Alltag in der betrieblichen Praxis als Führungskraft zu bewältigen. 						
Literatur:						
Zu G-WT-REC-02.1 (Handels- und Gesellschaftsrecht)						
Rainer Wörten: Handelsrecht mit Gesellschaftsrecht						
Eugen Klunzinger: Grundzüge des Handelsrechts, Grundzüge des Gesellschaftsrechts						
Gesetzestext in der aktuellen Version						
G-WT-REC-02.2 (Arbeitsrecht)						
Wörten, R.: Arbeitsrecht						
Junker, Abbo: Grundkurs Arbeitsrecht						
Däubler, W.: Arbeitsrecht. Ratgeber für Beruf, Praxis und Studium						
Gesetzestext in der aktuellen Version						
Lehrinhalte:						
Zu G-WT-REC-02.1 (Handels- und Gesellschaftsrecht)						
1. Einführung: Einordnung in das Rechtssystem, Subsidiaritätsprinzip, Besonderheiten im Verfahrensrecht, Rechtsquellen						
2. Kaufmannsbegriff: Kaufmannsarten nach dem HGB, Gewerbebegriff, Scheinkaufmann						

3. Handelsregister: Bedeutung, eintragbare Inhalte, Zuständigkeiten, Verfahren der Eintragung, deklaratorische und konstitutive Wirkung der Eintragung, Einsichtsrecht, Publizität des Handelsregisters
 4. Handelsfirma: Firmengrundsätze, Schutz der Firma im HGB und im MarkenG
 5. Das kaufmännische Unternehmen: Begriff, Niederlassung, Unternehmenserwerb, asset deal/share deal, Haftung des Unternehmenserwerbers, unselbstständige kaufmännische Hilfspersonen, Prokura, Handlungsvollmacht, Handlungsgehilfe, Auszubildende, Außendienstmitarbeiter
 6. Selbstständige kaufmännische Hilfspersonen
 - Rechte und Pflichten des Handelsvertreters
 - Überblick und Abgrenzung von Handelsvertreter / Handelsmakler / Kommissionär / Kommissionsagent / Vertragshändler / Franchisenehmer sowie analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts
 7. Handelsgeschäfte: Begriff, kaufmännisches Bestätigungsschreiben, Handelskauf, Kommissions-, Speditions-, Fracht-, Lager- und Verwaltungsgeschäft
 8. Gesellschaftsrecht: Überblick, Abgrenzung, Vertretung und Haftung der Gesellschaftsformen GbR / OHG / KG / Stille Gesellschaft / GmbH / AG / KGaA / eingetragene Genossenschaft / Stiftung
- G-WT-REC-02.2 (Arbeitsrecht)
1. Grundlagen: Begriff und Grundgedanken des Arbeitsrechts, Rechtsquellen und Gestaltungsfaktoren, Arbeitnehmerbegriff und Abgrenzung, arbeitnehmerähnliche Personen
 2. Individualarbeitsrecht: Begründung des Arbeitsverhältnisses, betriebliche Übung zum arbeitsrechtlichen Gleichbehandlungsgrundsatz, Direktionsrecht, Arbeitszeit, Vergütung, Lohn ohne Arbeit insbesondere Erholungsurlaub, Nebenpflichten, Mobbing, Haftung des Arbeitnehmers, Beendigung des Arbeitsverhältnisses, Kündigungsschutz, Abmahnung, Arbeitszeugnis, Wechsel des Betriebsinhabers
 3. Arbeitsprozessrecht: Rechtsweg und Zuständigkeit der Gerichte, Zusammensetzung der Spruchkörper, Ablauf des Arbeitsgerichtsverfahrens, Kündigungsschutzklage
 4. Kollektives Arbeitsrecht: Grundgedanken des kollektiven Arbeitsrechts, Überblick über Tarifvertrags-, Betriebsverfassungs- und Arbeitskampfrecht)
- Eingesetzte Methodiken: Lehrveranstaltungen und Diskussionen, Fallbeispiele, ergänzendes Selbststudium

3.1.4 Fachgebiet Wirtschaftsinformatik

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Wirtschaftsinformatik		
Code: G-WT-INF-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wirtschaftsinformatik / Business Informatics			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 65	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 2	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. J. Müller			
Prüfungsart: Seminararbeit oder Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 90		Prüfungstermin: nach Vereinbarung		
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-WT-INF-01.1	Wirtschaftsinformatik 1			30	3	V/S
G-WT-INF-01.2	Wirtschaftsinformatik 2			35	4	V/S
Qualifikationsziele: Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über <ul style="list-style-type: none"> - Bestandteile von informationsverarbeitenden Systemen und deren Vernetzung, - Normen für eine ergonomische Arbeitsplatzgestaltung, - verschiedene Datenformate, - Funktionen von Tabellenkalkulationssystemen - grundlegende Funktionen von Datenbank-Software, - die wesentlichen Einsatzbereiche und Funktionen von branchenspezifischen Softwarelösungen, - das Internet als Recherche- und Wissensinstrument, - grundlegende Datenschutz- und Informationssicherheitsaspekte. Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, <ul style="list-style-type: none"> - vernetzte IT-Systeme effizient zu benutzen, - Daten aus verschiedenen Formaten in Anwendungen zu importieren und zu exportieren, - Arbeitsblätter und Arbeitsmappen in Tabellenkalkulationssystemen mit finanzmathematischen Berechnungen zu erstellen und anzuwenden, - aus einer Tabelle Diagramme zu erstellen und mit Datenlisten zu arbeiten, - Datenbanken zu erstellen, Tabellen anzulegen und Daten einzutragen, - Formulare sowie Berichte zu gestalten und für eine komfortable Dateneingabe bzw. -auswertung nutzen, - das Internet als Recherche- und Wissensinstrument einzusetzen, dabei verschiedene Suchmaschinen zu nutzen und das automatische Monitoring bestimmter Themen oder Quellen zu beherrschen, - Social Media-Dienste unter dem Aspekt der Informationsrecherche und der Beobachtung von Stimmungen bzw. der Meinungsentwicklung zu nutzen, - beim datenschutzgerechten Erheben und Verarbeiten von personenbezogenen Daten in ihren Unternehmen und Einrichtungen mitzuwirken, - Informationssicherheitsmaßnahmen in ihren Unternehmen und Einrichtungen wirkungsvoll zu unterstützen und anzuwenden. 						
Literatur: Disterer u.a.: Taschenbuch der Wirtschaftsinformatik. Leipzig: Fachbuchverlag. Zilahi-Szabo: Lehrbuch der Wirtschaftsinformatik. München: Oldenbourg.						

Lehrinhalte:

G-WT-INF-01.1

1. Einführung IT-Systeme

- Grundlagen von Rechnersystemen auf Basis der von-Neuman-Architektur
- Dateiformate und Datenaustausch (Zeichen, Glyphen, Schriften; ISO-Codes, Dateiformate)
- Hard- und Softwareergonomie: Normen, ergonomische Arbeitsplatzgestaltung, ergonomische Kriterien

2. Vernetzung von Systemen

- Aufbau von LANs
- Client-Server-Infrastrukturen
- Intranet: Aufbau, Strukturen und Anwendungsbereiche
- Grundlagen Internet
- Begriff Cloud Computing

3. Einführung in das Arbeiten mit Tabellenkalkulationssystemen

- Strukturen und Grundfunktionen
- Finanzmathematische Funktionen (Überblick)
- Arbeiten mit Dateilisten
- Erstellen von Diagrammen

4. Datenschutz und Informationssicherheit

- Recht auf informationelle Selbstbestimmung
- Arten von personenbezogenen Daten
- EU-Datenschutzgrundverordnung - Grundregeln
- Gefährdungen der Informationssicherheit
- Sicherheitskonzepte

G-WT-INF-01.2

1. Vertiefung im Arbeiten mit Tabellenkalkulationssystemen

- Kaufmännisches Rechnen
- Komplexe Funktionen (z.B. Makros, Szenarien)
- Datenanalyse mit Pivottabellen
- Komplexe Diagrammbearbeitung

2. Grundlagen von Datenbank-Management-Systemen (DBMS)

- Aufbau einer Datenbank (Tabellen, Datensätze, Felder)
- Datenbank erstellen, Tabellen anlegen
- Joins
- Formulare und Berichte gestalten
- Such- und Abfragefunktionen

3. Systematische Informationsrecherche im Internet

- Suchmaschinen und Strategien für das Auffinden von wissenschaftlich relevanten Quellen
- Erläuterungen zu den Begriffen "Deep Web" und "Darknet"
- Suche auf Plattformen, deren Inhalte bei Suchmaschinen nicht oder nur schlecht indexiert sind (YouTube, SlideShare, Twitter...)
- Suche über "Open Access"-Inhalte und Funktion der "Way Back Machine"
- Aggregatoren als Informationsquelle (in Nachrichten, Medien, Politik)
- Tools für die Wissensarbeit (u. a. Echtzeit-Suchmaschinen für Social Media, persönliches Wissensmanagement)

4. Branchenspezifische Softwarelösungen (nach Bedarf der Studienrichtungen)

Die wesentlichen Einsatzbereiche und Funktionen von branchenspezifischen Softwarelösungen werden vorgestellt. Entsprechend der Studienrichtung präsentieren Praxispartner Lösungen aus dem Unternehmenseinsatz.

3.1.5 Fachgebiet Wirtschaftsmathematik/-statistik

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Wirtschaftsmathematik/-statistik		
Code: G-WT-MAT-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wirtschaftsmathematik / Business Arithmetics			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 60	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Vorlesung / Übung			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Benda / Prof. Dr. habil. Utecht			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über						
- grundlegende mathematische Kenntnisse betriebswirtschaftlicher Themengebiete						
- problemorientiertes und praxisnahes Vermitteln von mathematischen Inhalten in den Bereichen der mathematischen Grundlagen, Analysis, Finanzmathematik und ausgewählten Spezialgebieten						
Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein:						
- ökonomische Fragestellungen formal zu formulieren,						
- mathematische Methoden, beispielsweise der Differenzial- und Integralrechnung, selbstständig anzuwenden und						
- Methoden der Finanzmathematik gezielt und praxisorientiert einzusetzen.						
Literatur:						
Ellinger, Th./Beuermann, G./Leisten, R.: Operations Research, Berlin						
Runzheimer, B./Cleff, T./Schäfer, W.: Operations Research, Wiesbaden						
Sydsaeter, K., Hammond, P.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler, München						
Schwarze, J.; Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler, Bd.1, Grundlagen, Herne, Berlin						
Schwarze, J.; Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler, Bd.2, Differential- und Integralrechnung, Herne, Berlin						
Schwarze, J.; Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler, Bd.3, Lineare Algebra und Lineare Programmierung; Herne, Berlin						
Tietze, J: Einführung in die angewandte Wirtschaftsmathematik, Vieweg-Verlag						
Lehrinhalte:						
1. Mathematische Grundlagen						
- Potenzen, Wurzeln, Logarithmen						
- Gleichungen, Ungleichungen						
- Folgen und Reihen, Summen und Produkte						
2. Analysis						
- Grenzwerte, Stetigkeit, Differenzierbarkeit						
- Ableitungen und Ableitungsregeln ein- und mehrdimensionaler Funktionen						
- Extremwerte mit und ohne Nebenbedingungen						
- Elastizitäten und Totales Differential						
- Bestimmte und unbestimmte Integrale						

3. Finanzmathematik

- Einfache und Zinseszinsrechnung
- Auf- und Abzinsen / Bar- und Endwert
- Vor- und nachschüssige Rentenrechnung
- Tilgungsrechnung
- Übergang zur unterjährigen Verzinsung

4. Ausgewählte Themen der Mathematik

- Lineare Algebra: Matrizenrechnung, Gauß-Jordan-Verfahren
- Lineare Optimierung: Simplex Verfahren
- Netzplantechnik
- Vertiefung finanzmathematischer Sachverhalte

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Wirtschaftsmathematik/-statistik		
Code: G-WT-MAT-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wirtschaftsstatistik / Business Statistics			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 60	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 2	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Vorlesung / Übung			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Benda / Prof. Dr. habil. Utecht			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-WT-MAT-02.1	Beschreibende Statistik			30	2	V/Ü
G-WT-MAT-02.2	Schließende Statistik			30	3	V/Ü
Qualifikationsziele: Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über - Datenerhebung, -analyse und -darstellung, - darauf aufbauend statistische Methoden der beschreibenden und schließenden Statistik und deren praktische Anwendung, - problemorientierte und praxisnahe betriebswirtschaftliche Aufgabenstellungen. Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, - die Methoden der beschreibenden und schließenden Statistik eigenständig auf einschlägige betriebswirtschaftliche Problemstellungen anzuwenden, - die erlangten Kenntnisse auf praxisorientierte Problemlagen zu übertragen und mit konkreten Rechenbeispielen anzuwenden.						
Literatur: Bleymüller, J.; Gehlert, G.; Gülicher, H.: Statistik für Wirtschaftswissenschaftler; München Bosch, K.: Statistik für Nicht-Statistiker, München, Wien Schwarze, J.: Grundlagen der Statistik, Bd.1, Beschreibende Verfahren; Herne, Berlin Schwarze, J.: Grundlagen der Statistik, Bd.2, Wahrscheinlichkeitsrechnung und induktive Statistik; Herne, Berlin Schira, J.: Statistische Methoden der VWL und BWL, München						
Lehrinhalte: 1. Grundlagen der Statistik - statistische Daten und Maßzahlen - Datenerhebung, Merkmal / Skalenniveau 2. Wahrscheinlichkeitsrechnung - Zufallsgrößen, Wahrscheinlichkeit - Zufallsvariablen, Verteilungen - Verteilungsparameter (Mittelwert, Varianz) 3. Deskriptive Statistik bei eindimensionalem Datenmaterial - Häufigkeitsverteilungen - Lageparameter, Mittelwerte - Streuungsparameter, Varianz, Standardabweichung - Konzentrationsmaße						

4. Deskriptive Statistik bei mehrdimensionalem Datenmaterial

- Verhältnis- und Indexzahlen
- Korrelation
- Regression

5. Kombinatorik

- Permutation, Variation, Kombination
- Jeweils mit und ohne Wiederholung
- Dichte und Verteilungsfunktionen diskreter und stetiger Zufallsvariablen
- Erwartungswert, Varianz und Korrelationen bei verschiedenen Zufallsvariablen

6. Induktive Statistik

- Grundidee und Vorgehensweise der induktiven Statistik
- Stichprobenverfahren
- Signifikanz

3.1.6 Fachgebiet Rechnungswesen

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Rechnungswesen		
Code: G-WT-REW-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Buchführung / Accounting			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 65	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Vorlesung / Übung			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Kreimeier			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele: Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über - die Grundzüge der doppelten Buchhaltung auf Basis aktueller Gesetzlichkeiten, - unterschiedliche Verfahren zur Gewinnermittlung in Abhängigkeit von der Gestaltung der Buchführung, - die Inventur und deren branchentypische Ausprägung. Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, - eigenständig unterschiedliche Geschäftsvorfälle zu buchen, - unterschiedliche Kontenrahmen zu kennen und branchentypisch einzusetzen, - bilanzpolitische Gestaltungen anzuwenden.						
Literatur: Auer, B.: Grundkurs Buchführung, Wiesbaden, neueste Auflage Bähr, G./Fischer-Winkelmann, W./List, S.: Buchführung und Jahresabschluss, Wiesbaden Deitermann, M./Schmolke, S./Rückwart, W.-D.: Industriebuchführung m. Kosten- u. Leistungsrechnung, IKR, Braunschweig Handelsgesetzbuch, Steuergesetze Bornhofen; M.; Bornhofen, Martin C.: Buchführung 1 – Datev-Kontenrahmen 2018 – Grundlagen der Buchführung für Industrie- und Handelsbetriebe; Wiesbaden; zuzüglich Lösungsbuch						
Lehrinhalte: 1. Aufgaben und Gliederung des Rechnungswesens 2. Notwendigkeit und Bedeutung der Buchführung: Aufgaben der Buchführung, rechtliche Grundlagen der Buchführung, Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung und Bilanzierung 3. Inventur, Inventar, Bilanz: Verfahren der Inventur, Inventar und dessen Gliederung, Bilanz und deren Gliederung, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamt- und Umsatzkostenverfahren, gesetzliche Grundlagen 4. Technik der Buchhaltung: Buchungssätze, Bestandskonten, Erfolgskonten und Gewinn- und Verlustkonto, Privatkonto und Eigenkapitalkonto, Eröffnungsbilanzkonto/Schlussbilanzkonto 5. Organisation der Buchhaltung: Kontenrahmen/Kontenplan, konventionelle und EDV-gestützte Buchhaltung						

-
6. Verbuchung laufender Geschäftsvorfälle: Warenverkehr sowie Zu- und Abgang von Sachanlagen, Umsatzsteuer, Berichtigungen bei Beschaffung und Verkauf, Unterschiede der Verbuchung in Handel, Industrie und Dienstleistungsbereich, Zahlungsverkehr, Personalaufwand, betriebliche Steuern
 7. Grundlagen der Bilanzierung: Begriffliche Einordnung, Gegenstand der Bilanzlehre, Bilanzarten, ausgewählte Bilanzauffassungen
 8. Abschlussbuchungen für den Jahresabschluss: periodengerechte Gewinnermittlung, Abschreibung und Zuschreibungen, sachliche und zeitliche Abgrenzung, Rückstellungen, Rücklagen
 9. Erfolgsverbuchung bei ausgewählten Rechtsformen: Überblick über Rechtsformen, Abschluss und Ergebnisverwendung
 10. Bilanzanalyse: Ziele und Instrumente der Bilanzanalyse

Eingesetzte Methodiken:

- Lehrveranstaltungen mit eingebetteten Übungen
- ergänzendes Selbststudium einschliesslich Lösung von Aufgaben

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Rechnungswesen		
Code: G-WT-REW-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Kosten- und Leistungsrechnung / Cost and Activity Accounting			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 65	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Vorlesung / Übung			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Kreimeier			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
<p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Kosten-Leistungs-Rechnung als grundlegendes Instrument betriebswirtschaftlicher Beurteilung, - Gestaltungsmöglichkeiten aus Basis der Vollkosten- oder Teilkostenrechnung, - Unterschiedliche Anwendungsmöglichkeiten der Deckungsbeitragsrechnung, - die Kalkulation. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Kosten-und-Leistungs-Rechnung in Management – und Controllingprozessen des Unternehmens einzusetzen, - betriebswirtschaftliche Entscheidungen bezüglich Programm- bzw. Sortimentsgestaltung zu treffen, - Grenzen der klassischen Kosten-Leistungs-Rechnung sowie Notwendigkeit und Möglichkeiten des Einsatzes moderner Kostenrechnungssysteme im Unternehmen erkennen. 						
Literatur:						
<p>Olfert, K.: Kostenrechnung; Herne Deitermann, M./Schmolke, S./Rückwart, W.-D.: Industriebuchführung m. Kosten- u. Leistungsrechnung, IKR, Braunschweig Däumler, K.-D./Grabe, J.: Kostenrechnung Band 1 - 3, Herne</p>						
Lehrinhalte:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kosten- und Leistungsrechnung als Informationsinstrument: Aufgaben der Kosten- und Leistungsrechnung, Anforderungen, Kosten- und Erlösverläufe, Aufbau 2. Kostenartenrechnung: Kostenverläufe, Zurechenbarkeit, kalkulatorische Kosten 3. Betriebsergebnisrechnung: Aufgaben und Überblick 4. Kostenstellenrechnung <ul style="list-style-type: none"> - auf Vollkostenbasis mit Hilfe des Betriebsabrechnungsbogens - Kalkulationszuschlagsätze - Kostenkontrolle - Innerbetriebliche Leistungsverrechnung 5. Kostenträgerstückrechnung: Kalkulationsverfahren, progressive und retrograde Kalkulation, Sonderprobleme, langfristige und kurzfristige Preisuntergrenzen 						

-
6. Kostenträgerzeitrechnung: Aufgaben und Überblick, kurzfristige Erfolgsrechnung (KER), Ertragsrechnung, Gesamtkosten-/Umsatzkostenverfahren
 7. Kostenkontrolle in der Betriebsabrechnung: begriffliche Grundlagen, Ist-Kostenrechnung, Normalkostenrechnung (Ist- Kostenbasis; Kostenabweichungen), Plankostenrechnung (starr und flexibel)
 8. Teilkostenrechnung: Teilkostenrechnung versus Vollkostenrechnung, Kostenrechnung auf Teilkostenbasis, System der Deckungsbeiträge, Deckungsbeitragsrechnungen, Break-Even-Analyse
 9. Deckungsbeitragsrechnung: Begriff, absoluter/relativer Deckungsbeitrag, Plan- und Mindestdeckungsbeitrag, absolute/relative Deckungsbeitragsrechnung, sonstige Deckungsbeiträge
 10. Betriebswirtschaftliche Entscheidungen mit Hilfe der Deckungsbeitragsrechnung: Preisuntergrenzen, Programoptimierung, Eigen-/ Fremdbezug
 11. Prozesskostenrechnung:
Grundlegende Arbeitsschritte, Berechnungen
 12. Kostenmanagement im Überblick
Inhalte, Merkmale, Fallbeispiel Target Costing
- Eingesetzte Methodiken: Lehrveranstaltungen mit eingebetteten Übungen, ergänzendes Selbststudium

3.1.7 Fachgebiet Wirtschaftsenglisch

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Wirtschaftsenglisch		
Code: G-WT-ENG-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wirtschaftsenglisch I / Business English I			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 70	Workload (h): 108	Leistungspunkte: 4	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Seminar		Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Winkler				
Prüfungsart: Seminararbeit oder Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120	Prüfungstermin: nach Vereinbarung			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
<p>Die Studierenden aktivieren und erweitern ihre Englischkenntnisse und wenden sie auf allgemeine Grundzusammenhänge der Volks- sowie Betriebswirtschaft an. Sie sind in der Lage, diese Zusammenhänge in englischer Sprache darzustellen und auf Bereiche ihrer künftigen beruflichen Praxis anzuwenden.</p> <p>Im Vordergrund stehen ein fundierter und praxisrelevanter Basiswortschatz Business English sowie die Festigung der Grammatikkenntnisse. Die Studierenden arbeiten intensiv an der Verbesserung ihrer Grundfertigkeiten in Hörverstehen und Leseverstehen und trainieren ihre Sprech- und Schreibfertigkeit. Motivation und Bereitschaft zur Erweiterung der Englischkenntnisse in Richtung Business English sollen ausgeprägt und gefestigt werden.</p> <p>Die Studierenden erweitern ihre Kenntnisse und Fertigkeiten im Geschäftsenglisch in den Formen der schriftlichen Kommunikation. Die Studierenden sind in der Lage, grundlegende Formen von Geschäftskorrespondenz zunehmend selbständig anhand von berufsrelevanten Komplexaufgaben zu konzipieren und darzustellen. Dabei sollen die Inhalte von Telefonaten in der englischen Sprache mit den schriftlichen Korrespondenzformen verknüpft werden, z. B. Inhalte eines Telefonats als E-Mail oder Memo weitergeben.</p>						
Literatur:						
<p>Aktuelle fachrichtungsspezifische Publikationen und Lernmaterialien der einschlägigen Fremdsprachenverlage wie Cornelsen, Langenscheidt, Oxford University Press oder Cambridge University Press Communication Expert: Englische Geschäftskommunikation von A bis Z, Klett-Verlag, Nachschlagewerk mit CD-Rom und Briefgenerator Europäischer Referenzrahmen B1 bis B2 Business Expert: Wirtschaft und Verwaltung (mit Medien CD), Klett-Verlag, Schülerbuch und Workbook Europäischer Referenzrahmen B2 Fachzeitschriften, Materialien und Übungsfolgen aus dem Internet</p>						
Lehrinhalte:						
<ul style="list-style-type: none"> - Begrüßung, Small Talk, sich und andere vorstellen; interkulturelle Besonderheiten - Telefonieren in berufsrelevanten Situationen anhand von Komplexaufgaben, wie: <ul style="list-style-type: none"> Informationen einholen und geben Nachrichten aufnehmen und hinterlassen Termine vereinbaren oder ändern Dienstreisen planen und vorbereiten 						

-
- Geschäftsbriefe zu normalen und gestörten Geschäftsabläufen (Anfrage, Angebot, Bestellung, Rechnung, Mängelrüge, Lieferungsverzug)
 - Memos, E-Mails, Einladungen
 - Präsentation des eigenen Unternehmens (Unternehmensarten, Strukturen, Verantwortlichkeiten / Tätigkeitsbeschreibungen, Routinetätigkeiten)
- Sprachliche Gestaltung: Strukturierung, Wortschatz, Visualisierung (Grafiken und Statistiken erfassen und darstellen)

Ausgewählte Grammatikthemen:

- Zeitformen (Aktiv und Passiv)
- Fragebildungen, Verneinungen
- Zeit- und Ortspräpositionen
- Konditionalsätze
- Adjektiv - Adverb

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Wirtschaftsenglisch		
Code: G-WT-ENG-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wirtschaftsenglisch II / Business English II			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 70	Workload (h): 108	Leistungspunkte: 4	Beginn (Sem.): 4	Dauer (Sem.): 2	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Winkler			
Prüfungsart: Seminararbeit oder Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120		Prüfungstermin: nach Vereinbarung		
Anmerkungen: Mit Abschluss dieses Moduls wird das Sprachniveau B 2 nach dem Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmen erworben.						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-WT-ENG-02.1	Wirtschaftsenglisch II.1			35	4	S
G-WT-ENG-02.2	Wirtschaftsenglisch II.2			35	5	S
Qualifikationsziele: Zu G-WT-ENG-02.1 (Wirtschaftsenglisch II.1) Die Studierenden erarbeiten und festigen ihren Fachwortschatz zum Darstellen berufsbezogener Ergebnisse, Aufgaben und Projekte in Form von Präsentationen. Sie können Ziele, Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Inhalte anhand von gegenständlichen Projekten formulieren. In einem ersten Schritt soll der Wortschatz zum Beschreiben von Objekten erweitert werden. Zunehmend können die Studierenden Vergleiche, Trends sowie jeweilige Vor- und Nachteile sprachlich anhand von aktuellen englischsprachigen Fachtexten erschließen, bearbeiten und zusammenfassend in der Fremdsprache formulieren. Die Studierenden sind in der Lage, Grafiken und Statistiken mit ihren Tendenzen englischsprachig darzustellen. Sie erwerben Sicherheit im selbständigen Arbeiten mit konventionellem Wörterbuch und online am PC. Zu G-WT-ENG-02.2 (Wirtschaftsenglisch II.2) Die Studierenden systematisieren und intensivieren ihre erarbeiteten und praktizierten sprachlichen Fähigkeiten. Der erworbene Fachwortschatz wird gefestigt und auf verschiedene berufsrelevante Situationen angewendet. Im Mittelpunkt stehen die weitere Befähigung zum selbständigen Arbeiten in der Fremdsprache sowie zunehmende Sicherheit in der eigenen Lernstrategie. Die Studierenden sind in der Lage, sich ihr Arbeitsumfeld und wesentliche Inhalte beruflicher Tätigkeiten unter verschiedenen Gesichtspunkten in der englischen Sprache darzustellen und die grammatischen Strukturen richtig anzuwenden. Sie können authentische Fachtexte erschließen bzw. übersetzen und bearbeiten sowie englischsprachige Texte zunehmend selbständig verfassen.						
Literatur: Aktuelle fachrichtungsspezifische Publikationen und Lernmaterialien der einschlägigen Fremdsprachenverlage wie Cornelsen, Langenscheidt, Oxford University Press oder Cambridge University Press Business Proficiency. Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf, Klett-Verlag Europäischer Referenzrahmen C1 Materialien und Übungsfolgen aus dem Internet Fachzeitschriften						
Lehrinhalte: Zu G-WT-ENG-02.1 (Wirtschaftsenglisch II.1) Präsentationen sprachlich gestalten: Wortschatz, Strukturierung, Visualisierung						

Materialien, Maße, Formen, Abmessungen von gegenständlichen Objekten, z. B. Gebäude, Gebäudekomplexe
Infrastrukturelle Probleme und Entwicklungen von Regionen, Kommunen, Unternehmen oder Einrichtungen, Aus-
schreibungen, Auswertung von Online-Veröffentlichungen in der Fremdsprache zu Unternehmen und zur Region
bzw. zu Wirtschaftsstandorten

Grafiken, Geschäftsberichte und Statistiken: inhaltlich erfassen und in der Fremdsprache darstellen

Zu G-WT-ENG-02.2 (Wirtschaftsenglisch II.2)

Es empfiehlt sich das Modul unter ein ausgewähltes, für die jeweilige Studienrichtung passendes Thema zu stellen
und alle Inhalte entsprechend zuzuordnen. Berücksichtigt werden sollten:

- ausgewählte, aktuelle Texte zu relevanten Themen:
 - Training des Leseverständnisses anhand längerer Texte (Zusammenfassung)
 - Beantwortung von Fragen zum Text + Diskussion
 - Übersetzung vs. Mediation von Wirtschaftstexten Deutsch/Englisch - Englisch/Deutsch
- Bewerbung für ein Praktikum oder eine Arbeitsstelle im Ausland:
 - Stellenangebote analysieren
 - Lebenslauf, Europäischer Lebenslauf
 - Bewerbungsschreiben, Motivationsschreiben, Empfehlungen
 - Vorstellungsgespräche

Grammatik:

Festlegung von Schwerpunkten durch den Dozenten je nach erreichtem Lernstand in der Studiengruppe

3.1.8 Fachgebiet Arbeitstechniken und Kommunikation

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Arbeitstechniken und Kommunikation	
Code: G-WT-KAT-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wissenschaftliches Arbeiten / Rhetorik und Präsentation / Scientific Methods/Rhetoric and Presentation			Modultyp: Kernmodul
LVS: 65	Workload (h): 108	Leistungspunkte: 4	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 2	Fächerzahl: 2
Lehrform: Vorlesung / Seminar / Übung			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Naumann		
Prüfungsart: Seminararbeit		Prüfungsdauer (min):		Prüfungstermin: nach Vereinbarung	
Anmerkungen: Für die aktive Beteiligung in den Übungsanteilen des Moduls kann zusätzlich zur Prüfungsleistung ein Testat nach § 7a DHGEPrüfO gefordert werden.					
Submodule/Fächer (falls vorhanden):					
Subcode	Name		LVS	BG	LF
G-WT-KAT-01.1	Wissenschaftliches Arbeiten		30	1	V/S/Ü
G-WT-KAT-01.2	Rhetorik und Präsentation		35	2	V/S/Ü
Qualifikationsziele:					
<p>In diesem Modul erlangen die Studierenden die Fähigkeit, die im Rahmen des Studium geforderten Projekt-, Studien- und Bachelorarbeiten nach wissenschaftlichen Gesichtspunkten eigenständig zu erstellen und die Ergebnisse ihrer Untersuchungen vor einem größeren Publikum sicher und wirkungsvoll zu präsentieren.</p>					
<p>Zu G-WT-KAT-01.1 (Wissenschaftliches Arbeiten) Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Ablauf und die einzelnen Schritte des wissenschaftlichen Arbeitsprozesses - die Grundprinzipien wissenschaftlichen Arbeitens - die inhaltlichen sowie formalen Anforderungen an wissenschaftliche(s) Arbeiten - verschiedene Kreativitäts- und Arbeitstechniken zur Bewältigung des wissenschaftlichen Arbeitsprozesses - die Formulierung von Thesen und Autorreferaten - die Bedeutung von Stress- und Zeitmanagement im wissenschaftlichen Arbeitsprozess sowie adäquate Strategien. 					
<p>Zu G-WT-KAT-01.2 (Rhetorik und Präsentation) Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über:</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Grundzüge zwischenmenschlicher Kommunikation - die verschiedenen Formen der öffentlichen Rede - die Grundlagen der Rhetorik und Präsentation in Form von Anforderungen an die inhaltliche, mediale, verbale sowie nonverbale Gestaltung einer Präsentation - die zielgruppengerechte, wirkungsvolle und interaktive Gestaltung von Präsentationen. 					
<p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - ausgehend von einer Problem- und Zielstellung den Aufbau einer wissenschaftlichen Untersuchung zu planen, - ihre wissenschaftliche Arbeit unter Beachtung gelernter Strukturierungsprinzipien und unter Zuhilfenahme geeigneter Kreativitätstechniken sinnvoll zu gliedern, - die Untersuchungsergebnisse ihrer eigenständigen und kritischen wissenschaftlichen Auseinandersetzung in Form von Thesen und/oder Handlungsempfehlungen darzustellen, - anforderungsadäquat wissenschaftliche Arbeiten sowie Thesen und Autorreferate anfertigen zu können, - zielgruppengerechte Präsentationen zu erstellen, diese in guter Rhetorik zu realisieren und eine anschließende Diskussion zu moderieren. 					

Literatur:

Zu G-WT-KAT-01.1 (Wissenschaftliches Arbeiten)

Balzert, H., Schröder, M., Schäfer, C.: Wissenschaftliches Arbeiten, W3L-Verlag, Dortmund
Ebster, C., Stalzer, L.: Wissenschaftliches Arbeiten für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, UTB, Wien
Theissen, M. R.: Wissenschaftliches Arbeiten, Vahlen, München

Zu G-WT-KAT-01.2 (Rhetorik und Präsentation)

Hierhold, E.: Sicher präsentieren – wirksamer vortragen, Redline, München
Fey, H./Fey, G.: Sicher und überzeugend präsentieren, Walhalla Fachverlag, Regensburg
Seifert, J. W.: Visualisieren, Präsentieren, Moderieren, Gabal, Heidesheim
Wagner, R. W.: Grundlagen der mündlichen Kommunikation, bvs, Regensburg

Lehrinhalte:

Zu G-WT-KAT-01.1 (Wissenschaftliches Arbeiten)

1. Wissenschaftliches Arbeiten im dualen Studium
2. Grundprinzipien des wissenschaftlichen Arbeitens
3. Inhaltliche Anforderungen an wissenschaftliche(s) Arbeiten
4. Formale Anforderungen an wissenschaftliche(s) Arbeiten
5. Persönliche Anforderungen an wissenschaftliches Arbeiten

Zu G-WT-KAT-01.2 (Rhetorik und Präsentation)

1. Grundlagen der zwischenmenschlichen Kommunikation
2. Formen der öffentlichen Rede
3. Inhaltliche, mediale, verbale, nonverbale Anforderungen an ein Referat
4. Erstellen einer zielgruppengerechten und wirkungsvollen Präsentation
5. Moderation und Diskussion

3.1.9 Studienarbeit

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Studienarbeit		
Code: G-WT-STU-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Studienarbeit / Student Research Project			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 0	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 5	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Selbststudium			Modulverantwortlicher: Studienrichtungsleiter			
Prüfungsart: Studienarbeit		Prüfungsdauer (min):	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
<p>Die Anfertigung der Studienarbeit ist eine Vorbereitung auf die Bachelorarbeit, die den Abschluss des dualen Studiums bildet. Sie dient dazu, das im Studium erworbene theoretische und praktische Wissen einschließlich der erlernten wissenschaftlichen Methoden problemspezifisch und umfassend in der Praxis anzuwenden. Die Studierenden durchdringen ein von der Dualen Hochschule gestelltes, wissenschafts- und praxisbezogenes Thema und ordnen dieses zunächst in den theoretischen Bezugsrahmen ein. Darauf aufbauend und in Auswertung geeigneter (eigenständig durchgeführter) empirischer Untersuchungen sollen Lösungsansätze aufgezeigt und umgesetzt werden.</p> <p>Übergreifendes Ziel der Studienarbeit ist es, die praktischen Gegebenheiten mit den zu Grunde liegenden theoretischen Überlegungen zu verknüpfen und diese wissenschaftlich korrekt und aufbereitet zu einem Ergebnis zu führen. Ihr Umfang soll ca. 30 Seiten DIN A4 (zuzüglich Verzeichnisse und Anhang) betragen.</p>						
Literatur:						
<p>Theisen, M.R.: Wissenschaftliches Arbeiten, München Disterer G.: Studienarbeiten schreiben, Berlin Bänsch, A.: Wissenschaftliches Arbeiten. Seminar und Diplomarbeiten, München/Wien Baumgarthner, P./Payr, S.: Studieren und Forschen im Internet, Innsbruck, Wien, München Preißner, A.: Wissenschaftliches Arbeiten, München/Wien</p>						

3.2 Spezielle Module der Studienrichtung in den Theoriephasen

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Spezielle Betriebswirtschaftslehre		
Code: G-HD-ASB-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Einführung in die allgemeine und branchenspezifische Betriebswirtschaftslehre / Introduction to General and Branch-Specific Business Administration			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 110	Workload (h): 216	Leistungspunkte: 8	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Kreimeier / Prof. Dr. habil. Antes			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 150	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-HD-ASB-01.1	Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre			45	1	V/S
G-HD-ASB-01.2	Einführung in die Handelsbetriebslehre			65	1	V/S
Qualifikationsziele:						
zu G-HD-ASB-01.1						
Die Studierenden erhalten zum Studienbeginn einen generellen Überblick zu grundlegenden Inhalten der Betriebswirtschaftslehre. Darüber hinaus sollen den Studierenden fundierte Kenntnisse vermittelt werden über						
<ul style="list-style-type: none"> - Gegenstand und Methodik der BWL als Wissenschaft, - zentrale Basiskonzepte der BWL, - die Rahmenbedingungen unternehmerischen Handelns, - die verschiedenen konstitutionellen Entscheidungen bei der Unternehmensgründung bzw. Neufirmierung von Unternehmen. 						
Die Studierenden erhalten weiterhin eine Einführung und einen Überblick über die Funktionen der Unternehmens- und Personalführung sowie der Wertschöpfungsfunktionen im Leistungsprozess.						
Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,						
<ul style="list-style-type: none"> - zu erkennen, was die BWL als Wissenschaft ausmacht und wodurch sie sich von anderen Wissenschaften abhebt und auszeichnet sowie den interdisziplinären Kontext zu anderen Wissenschaften herzustellen, - zentrale Perspektiven und Kategorien der BWL zu verstehen sowie deren Problemlösungsgehalte und Beschränkungen jeweils kritisch abwägen zu können, - durch Schulung ihres wissenschaftlichen Denkvermögens gegenüber Erklärungs- und Gestaltungsansätzen generell, insbesondere aber gegenüber „Heils“lehren, monokausalen Erklärungen mit Alleinvertretungsansprüchen und Mode“rezepten“ eine kritisch prüfende Haltung einnehmen zu können, - die wechselseitigen Beziehungen von Unternehmen mit ihrer Umwelt zu erkennen und analysieren zu können sowie ein Verständnis für die soziale Marktwirtschaft als Wirtschaftsordnung zu entwickeln, - den Zusammenhang der einzelnen betrieblichen Funktionen zu verstehen. 						
zu G-HD-ASB-01.2						
Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über						
<ul style="list-style-type: none"> - den Gegenstand des Handels, - Handelsstrukturen, klassische und moderne Betriebs- und Vertriebstypen, - Grundkonzeptionen der Handelsbetriebslehre, - Leistungsfaktoren des Handels, 						

- Basisentscheidungen des Handels wie Standortpolitik und Standortwahl,
- Gestaltung von Verkaufsräumen.

Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,

- verschiedene Formen des Handels zu skizzieren,
- zentrale Entwicklungen darzustellen sowie Daten und Informationen zum Handel sammeln und interpretieren zu können.

Sie sollen die Notwendigkeiten und Umsetzungsformen der Unternehmensethik kennen, mit den ethischen Aspekten von Unternehmenskulturen vertraut sein und über den jeweils aktuellen Stand von Corporate Governance in Unternehmen Bescheid wissen.

Literatur:

zu G-HD-ASB-01.1

Balderjahn, I./Specht, G.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart
 Gutenberg, E.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden
 Olfert, K./Rahn, H.-J.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Ludwigshafen
 Schierenbeck, H./Wöhle, B.: Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre, München
 Schmalen, H./Pechtl, H.: Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart
 Vahs, D.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart
 Wöhe, G./Döring, U./Brösel, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München

zu G-HD-ASB-01.2

Barth, K./Hartmann, M./Schröder, H.: Betriebswirtschaftslehre des Handels, Wiesbaden
 Falk, B./Wolf, J.: Handelsbetriebslehre, Landsberg/Lech
 Lerchenmüller, M., Handelsbetriebslehre, Ludwigshafen
 Müller-Hagedorn, L.: Der Handel, Stuttgart
 Bruhn, M.: Integrierte Unternehmens- und Markenkommunikation, Stuttgart
 Steinmann, H./Zerfaß, A.: Unternehmensethik, in: Gabler Wirtschaftslexikon, 14. Auflage, Wiesbaden
 Ulrich, P., Wieland, J.: Unternehmensethik in der Praxis, Bern
 Vogelsang, G./Burger, Chr.: Werte schaffen Wert, München
 Wieland, J.: Wozu Unternehmensethik? In: Beisheim, O. (Hrsg.)
 Distribution im Aufbruch, München
 Tietz, B.: Der Handelsbetrieb, München
 Zentes, J. (Hrsg.): Handbuch Handel, Wiesbaden
 Liebmann, H.-P., Zentes, J., Swoboda, B.: Handelsmanagement, aktuelle Auflage, München
 Lerchenmüller, M.: Handelsbetriebslehre, aktuelle Auflage, Ludwigshafen

Lehrinhalte:

zu G-HD-ASB-01.1

1. Gegenstand und Methodik der BWL als Wissenschaft

- Die BWL im System der Wissenschaften
- Erfahrungs- und Erkenntnisobjekte der BWL
- Formen wirtschaftswissenschaftlichen Arbeitens

2. Basiskonzepte der BWL: Das Unternehmen als

- produktives System
- ökonomisches System
- System aus Verhaltensfolgen
- offenes System
- institutionelles System
- Ressourcensystem
- ökologisches System

3. Rahmenbedingungen unternehmerischen Handelns

- Herausforderungen für Unternehmen im 21. Jahrhundert
- Unternehmensumwelt und Umweltbeziehungen
- Soziale Marktwirtschaft als Wirtschaftsordnung
- Rechtsordnung der Unternehmen (Überblick)

-
4. Konstitutionelle Entscheidungen
 - Betriebsform und -stätte
 - Standort
 - Rechtsform
 - Unternehmensverbindungen: Kooperation und Konzentration

5. Unternehmensführung
 - Begriff und Grundlagen (normative, strategische, operative)
 - Unternehmensethik
 - die Führungsfunktionen im Managementzyklus

6. Personalführung
 - Funktionen des Personalmanagements
 - Motivation und Führungsstile

7. Wertschöpfungsfunktionen im Leistungsprozess

zu G-HD-ASB-01.2

1. Einordnung der Handelsbetriebslehre in die BWL
2. Rahmenbedingungen des Handelsunternehmens: Handelsfunktionen, Strukturmerkmale, Faktoren handelsbetrieblicher Leistungserstellung
3. Handelsbetriebliche Leistungsbereiche: Varianten von Absatzwegen, Verkaufsorgane der Hersteller, Messen und Ausstellungen, Absatzhelfer und -mittler, wichtige Zieldivergenzen zwischen Hersteller und Handel
4. Systematisierung des Handels: Systematisierung von Betrieben im Groß- und Einzelhandel, Systematisierung von Vertriebslinien
5. Verkaufsförderung
6. Unternehmensführung im Handel: Absatzstrategien, Absatzplanung, Beschaffung, Planungstechniken, Handelsinformationssysteme
7. Standortpolitik
8. Gestaltung von Verkaufsflächen, Warenpräsentation
9. Besonderheiten des Europäischen Binnenmarktes und des Außenhandels
10. Grundlagen der Wirtschaftsethik
11. Auswirkungen von Wertewandel auf die Wirtschaft
12. Unternehmensleitbilder und -kulturen

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Spezielle Betriebswirtschaftslehre		
Code: G-HD-SBW-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Warenwirtschaft und Logistik / Material Management and Logistics			Modultyp: Spezielles Modul	
LVS: 65	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Kreimeier			
Prüfungsart: Seminararbeit oder Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls						
<ul style="list-style-type: none"> - Aufgaben und Ablauf von Beschaffungsprozessen interpretieren und diese sortimentspezifisch differenzieren können, - operative und strategische Beschaffungsaufgaben und Analyseinstrumente definieren, einsetzen und unterscheiden sowie organisatorische Zusammenhänge darstellen können, - Aufgaben und Grundstrukturen von Warenwirtschaftssystemen sowie Lagerhaltungssystemen analysieren und vergleichen können, - die verschiedenen Kommissioniersysteme und Inventurverfahren anwenden können, - die Komplexität logistischer Prozesse und deren Subsysteme darstellen können, - das Supply-Chain- und Beschaffungsmanagement differenziert nach Zentrallager- und Streckenbelieferung für typische Bereiche im Handel aus einer Gesamtkostenperspektive untersuchen und auswählen sowie zu diesem Zweck Inhouse-Logistikkosten bzw. Reichweitenanalysen und Lagerkapazitäten ermitteln können. 						
Literatur:						
<p>Bichler, K., Krohn, R.: Beschaffung und Lagerwirtschaft, Wiesbaden Bogaschewsky, R., Götze, U. (Hrsg.): Management und Controlling von Einkauf und Logistik, Gernsbach Corsten, D./Pötzl, J.: ECR. Integration von Logistikketten, München, Wien Haas, G.: Best Practice - Beschaffungsmanagement, Gernsbach Koppelman, U.: Beschaffungsmarketing, Berlin, Heidelberg New York Pfohl, H.-Chr.: Logistiksysteme, Berlin, Heidelberg Hertel, J./Zentes, J./Schramm-Klein, H.: Supply-Chain-Management u. Warenwirtschaftssysteme, Berlin, Heidelberg, New York Thieme, J.: Versandhandelsmanagement, Grundlagen, Prozesse und Erfolgsstrategien;</p>						
Lehrinhalte:						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Beschaffungsstrategien und -prozesse: Grundlagen, Entwicklungen und Rahmenbedingungen, Beschaffungsstrategien und ihre Bedeutung für das SCM, Gestaltung der Beziehungen zu den Lieferanten 2. Sortimentspezifische Beschaffung: Category-Management-Prozess 3. Beschaffungslogistik: Leistungssubstanz- / Transfer- / Kontrahierungs- und Kommunikationspolitiken, Bezugsstrategien, Lieferantenauswahl und -beeinflussung, Beschaffungsplanung, innerbetriebliche Zielkonflikte 						

4. Ausgewählte Analyseinstrumente der Beschaffung: ABC- und XYZ-Analyse, Wertanalyse, Portfolioanalyse, Kennzahlensysteme, Aussagefähigkeit und Grenzen, Lagerlogistik

5. Warenwirtschaft

- Grundprinzipien, Ebenen und Aufgabenbereiche von Warenwirtschaftssystemen
- Lagerhaltungs- und Kommissioniersysteme sowie Inventurverfahren
- Waren- und Informationsflüsse
- Supply Chain, CPFR, ECR, RFID
- Kosten-, Leistungs-, Qualitätsziele
- Optimale Belieferung aus einer Gesamtkostenperspektive
- Streckenbelieferung, Cross-Docking, Transitbelieferung und Belieferung via Zentrallager
- Prozesskostenrechnung zur Ermittlung der Inhouse-Logistikkosten
- Reichweitenanalyse und Ermittlung der Lagerkapazitäten
- Implementierungsfähigkeit und -bereitschaft als Bestimmungsfaktoren des Akzeptanzkonstrukts
- Aufgaben der Logistik und der Handelslogistik
- Grundstrukturen von Logistikprozessen/Handelslogistikprozessen
- E-Commerce - Geschäftsmodell/Abgrenzungen/Besonderheiten in der Abwicklung der logistischen Prozesse

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Spezielle Betriebswirtschaftslehre		
Code: G-HD-SBW-03		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Handelsmarketing und Internationales Marketing / Trade Marketing and International Marketing			Modultyp: Spezielles Modul	
LVS: 65	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Seminar / Übung			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Kreimeier			
Prüfungsart: Seminararbeit oder Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 90	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
<p>Die Studierenden sollen eigenständig die Wesensmerkmale von Hersteller- vs. Handelsmarken anhand selbstgewählter praktischer Beispiele erarbeiten und auf ihren jeweiligen Ausbildungsbetrieb zuschneiden können. Darüber hinaus sollen sie die neueren Instrumente des Handelsmarketings bezeichnen und selbstständig anwenden können.</p> <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Grundlagen des Marketings, der Kunden-, der Sortiments-, der Vertriebs-, der Kommunikationspolitik im nationalen/internationalen Rahmen zu benennen, - Marketing als marktorientierte Unternehmensführung zu erkennen, - Marketingentscheidungen und Marktkonzeptionen auf nationaler/internationaler Ebene ableiten und eine Stellungnahme zu den Ausgestaltungsmöglichkeiten des Marketing-Mix zu erarbeiten. 						
Literatur:						
<p>Berekoven, L.: Erfolgreiches Einzelhandelsmarketing, München Birker, K./Voss, R.: Handelsmarketing, Berlin Haller, S.: Handelsmarketing, Ludwigshafen Meffert, H.: Strategische Optionen der Markenführung; in: Koers, M. (Hrsg.); Markenmanagement; Wiesbaden Klein, A.: Internationales Marketing, In: Das Wirtschaftsstudium, Bd. 40 Neubert, M.: Internationale Markterschließung; Vier Schritte zum Aufbau neuer Auslandsmärkte; München Zentes, J.: Fallstudien zum internationalen Management: Grundlagen, Praxiserfahrung, Perspektiven; Wiesbaden Breitschuh, J.: Internationales Marketing: Ausgewählte Strategien zur Sicherung von Absatz- und Beschaffungsmärkten; München Lebensmittelzeitung, aktuelle Ausgaben Absatzwirtschaft, aktuelle Ausgaben</p>						
Lehrinhalte:						
<p>1. Standortpolitik: Grundlagen, Bestimmungsfaktoren der Standortwahl, Überblick der Methoden und Modelle</p> <p>2. Kunden- und Servicepolitik</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bedeutungszunahme der Kundenpolitik - Kundenzufriedenheit als Basiskonzept - Kundenbindung - Zukunftsperspektiven - Bedeutung und Grundlagen der Servicepolitik 						

-
- Handlungsmöglichkeiten in der Servicepolitik
 - 3. Sortiments- und Markenpolitik: Grundlagen, Sortimentstheorie, Sortiments- und Markenpolitik, Eigenmarken/ Handelsmarken
 - 4. Preis- und Konditionenpolitik: Bedeutung, Grundlagen, Instrumente
 - 5. Distributionspolitik: Grundlagen, Management der Absatzkanäle, Steuerung von Verkaufsorganisationen, Distributionslogistik
 - 6. Kommunikationspolitik: Überblick, Instrumente, integrierte Kommunikation, Neuere Formen
 - 7. In-Store-Management: Überblick Verkaufsräumgestaltung, Neuere Entwicklungen
 - 8. Internationalisierungsstrategien

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Spezielle Betriebswirtschaftslehre		
Code: G-HD-SBW-04		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Personalmanagement / Human Ressource Management			Modultyp: Spezielles Modul	
LVS: 50	Workload (h): 81	Leistungspunkte: 3	Beginn (Sem.): 4	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 1	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. habil. Antes			
Prüfungsart: Seminararbeit oder Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 90	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
<p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Aufgabenbereich und die Instrumente des Personalmanagements, insbesondere der Durchführung der Personalbedarfsplanung, der -beschaffung, der -einsatzplanung, der -entwicklung, -führung und des -abbaus, - die personalen Einflüsse auf die Arbeitsleistung, insbesondere Motivation und Anreizsysteme, und Interventionsmöglichkeiten des Personalmanagements, - das Personalmanagement unterstützende Funktionen, insbesondere des Personalcontrolling. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Menschen als zentralen Produktionsfaktor herauszustellen mit der Zielsetzung, die Personalpolitik als ökonomische und soziale Einheit zu begreifen und so zu gestalten, damit sich die Leistungsfähigkeit und Bereitschaft der Mitarbeiter im Sinne der unternehmerischen Zielerreichung vollständig entwickeln kann, - Ist-Zustände von Personalarbeit kritisch zu prüfen und Vorschläge zu Verbesserungen in der Bedarfsplanung, Beschaffung, Einsatzplanung, Entwicklung, Führung und im Abbau zu entwickeln und dabei deren Gesamtzusammenhang zu beachten, - Einflussfaktoren der Arbeitsleistung zu analysieren, Defizite einzuschätzen und ggf. personalwirtschaftliche Maßnahmen zur Abhilfe oder Förderung vorzuschlagen, - die Erkenntnisse verschiedenster Wissenschaftsdisziplinen in der Personalarbeit aufzugreifen. 						
Literatur:						
<p>Berthel, J. / Becker, F. G.: Personal-Management, Stuttgart Bröckermann, R.: Personalwirtschaft, Stuttgart Jung, H.: Personalwirtschaft, München/Wien Lindner-Lohmann, D., Lohmann, F., Schirmer, U.: Personalmanagement, Heidelberg Olfert, K., Personalwirtschaft, Ludwigshafen Stopp, U., Kirschten, U.: Betriebliche Personalwirtschaft, Renninge aktuelle monatliche Ausgaben der Zeitschriften: Personal und Personalwirtschaft</p>						
Lehrinhalte:						
<p>1. Grundlagen des Personalmanagements (PM)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entwicklungsphasen und theoretische Perspektiven - Grundbegriffe - Objekte und Träger des PM - Das Zielsystem des PM - Veränderte Rahmenbedingungen des PM - Konzeption des PM 						

-
2. Personalbedarfsplanung
 - Einflüsse des Personalbedarfs
 - quantitative und qualitative Methoden
 3. Personalbeschaffung und -beurteilung
 - Personalmarketing
 - Instrumente der Personalbeschaffung
 - Personalauswahl und -beurteilung
 4. Einführung und Einarbeitung neuer Mitarbeiter
 - Personalabbau
 - Ursachen und Folgen
 - antizipative Vermeidung
 - interner und externer Abbau
 5. Personaleinsatzplanung
 - Ziele und Aufgaben
 - Organisationsmittel des Personaleinsatzes
 - Gestaltung der Arbeitsbedingungen
 - Methoden zur Zuordnung von Stellen und Stelleninhaber
 6. Personalentwicklung (PE)
 - Ziele, Aufgaben und Planung
 - Betriebliche Aus- und Weiterbildung
 - Förderung
 - Erfolgskontrolle der PE
 7. Motivation im Arbeitsprozess
 - Motive und Motivation
 - Grundmodelle (Menschenbilder) des arbeitenden Menschen
 - Motivationstheorien
 - Anwendungsfeld Führungsstil
 8. Betriebliche Anreizsysteme
 - Arbeitsentgelt
 - Betriebliche Sozialleistungen
 - Mitarbeiterbeteiligungen
 - Motivationsfördernde Arbeitsorganisation
 9. Das Arbeitszeugnis
 - Gesetzliche Grundlagen
 - Richtlinien
 - Zeugnisarten
 - die Zeugnissprache
 - Beurteilung
 - Verschlüsselungstechniken
 10. Informationssysteme der Personalwirtschaft
 - Grundlagen
 - Organisation der Personaldaten
 - Personalinformationssysteme
 11. Personalmanagement und -controlling (PC)
 - Begriff, Ziele, Funktionen und Aufgaben des PC
 - Bestandteile und Instrumente des PC

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Spezielle Betriebswirtschaftslehre		
Code: G-HD-SBW-05		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wahlpflichtfach/Vertriebsmanagement Compulsory Optional Subject/Sales Management/			Modultyp: Spezielles Modul	
LVS: 110	Workload (h): 162	Leistungspunkte: 6	Beginn (Sem.): 5	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Vorlesung/Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Kreimeier / Prof. Dr. habil. Antes			
Prüfungsart: Seminararbeit oder Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 150	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen: Das Modul besteht aus einem Wahlpflichtteil, in dem zwischen den Fächern „Handelslogistik“ und „Konsumentenverhalten und Umweltmarketing“ zu wählen ist, und einem Pflichtteil (Fach „Vertriebsmanagement“).						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-HD-SBW-05.1	Wahlpflichtfach (Handelslogistik/Konsumentenverhalten und Umweltmarketing)			55	5	V/S
G-HD-SBW-05.2	Pflichtfach: Vertriebsmanagement			55	5	V/S
Qualifikationsziele:						
<p>Die Studierenden haben mit der Auswahl unterschiedlicher Modulthemen die Möglichkeit nach fachlichen Interessen Ihr Wissen in speziellen Bereichen entweder zu vertiefen oder zu erweitern, in dem Sie Zugang zu Themengebieten erhalten, die auch in Abstimmung mit Ihrem Unternehmen zu ihren künftigen Aufgabenbereichen gehören werden. Die Wahlpflichtmodule können je nach Interesse von Studierenden der Studienrichtungen Handel und Logistik wahrgenommen werden. Es besteht die Pflicht zur Wahrnehmung eines Wahlmoduls und des festen Pflichtmodules.</p> <p>Zu G-HD-SBW-05.1 (Wahlpflichtfach)</p> <p>Wahlpflichtfach 1: Handelslogistik</p> <p>Den Studierenden sollen Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - Best-Practices im Warehousing, - neue Ansätze der Multi-Channel-Logistik, - Erkennen des Potenzials, welches mit der Digitalisierung verbunden ist, - Entwicklungsschritte zu einer exzellenten Supply Chain. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die aufgezeigten Inhalte/Best Practice zu verstehen und eine mögliche Umsetzung im Unternehmen zu skizzieren. <p>Wahlpflichtfach 2: Konsumentenverhalten und Umweltmarketing</p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die psychischen, kulturellen und sozialen Einflüsse auf das Konsumentenverhalten, - wissenschaftliche Ansätze zur Erklärung des Entscheidungsverhaltens von Konsumenten, - Möglichkeiten des Marketing zur Aktivierung des Konsumentenverhaltens, - nachhaltige Entwicklung als Rahmenkonzept des Umweltmarketing, - die Inhalte zentraler marketingrelevanter umweltrechtlicher Rechtsnormen sowie aktuelle empirische Befunde zum Umweltbewusstsein und -verhalten von Konsumenten, - umweltorientierte Instrumente des Marketing-Mixes im Allgemeinen und Best Practice-Beispiele aus dem Handel im Besonderen. 						

Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,

- die Einflüsse des Konsumentenverhaltens, ihr Einwirken und Zusammenwirken, insbesondere das Zusammenwirken von aktivierenden und kognitiven Prozessen zu beschreiben,
- in Fallbeispielen die Einflüsse auf das gegebene Konsumentenverhalten zu analysieren und Maßnahmen zur Aktivierung des Konsumentenverhaltens vorzuschlagen,
- dabei auf die Erkenntnisse verschiedenster Wissenschaftsdisziplinen (v.a. Ökonomik, Sozialpsychologie, Soziologie, empirische Verhaltensforschung) zuzugreifen,
- den Zusammenhang zwischen Konsumentenverhalten und Umweltmarketing zu erkennen und die Funktion des Handels als ökologischer Gate-Keeper erklären zu können,
- die ökologische Betroffenheit von Handelsbetrieben zu analysieren,
- Möglichkeiten zur Vermeidung und Verringerung von Umweltbelastungen, die bei der Planung, Koordination, Durchsetzung und Kontrolle aller absatzmarktgerichteten Aktivitäten entstehen, abzuwägen und zu entwickeln.

Zu G-HD-SBW-05.2 (Pflichtfach) Vertriebsmanagement

Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über

- die Grundlagen des Vertriebsmanagements,
- aktuelle Entwicklungen und Tendenzen,
- die Entwicklung von Konzepten zum Management der Kundenzufriedenheit,
- die Konfigurationen von Vertriebsstrategien.

Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, die verschiedenen Kundendienstkonzepte in Kombination mit mit modernen Vertriebswegen entsprechend der Unternehmensstrategie anzuwenden.

Literatur:

Zu G-HD-SBW-05.1 (Wahlpflichtfach)

Wahlpflichtfach 1: Handelslogistik

Aktuelle Informationen und Best Practice aus Zeitschriften zur Logistik, insbesondere: DVZ, Hamburg und Logistik heute,

Wahlpflichtfach 2: Konsumentenverhalten und Umweltmarketing

Balderjahn, I.: Nachhaltiges Management und Konsumentenverhalten, Konstanz/München
 Baumast, A./Pape, J. (Hrsg.): Betriebliches Nachhaltigkeitsmanagement, Stuttgart
 Foscht, T./Swoboda, B./Schramm-Klein, H.: Käuferverhalten, Wiesbaden, Kap. I + II
 Hoffmann, S.: Konsumentenverhalten, Wiesbaden
 Griese, K.-M. (Hrsg.): Nachhaltigkeitsmarketing, Wiesbaden
 Kroeber-Riel, W./Weinberg, P./Gröppel-Klein, A.: Konsumentenverhalten, München
 Pepels, W.: Käuferverhalten, Berlin, Kap. 1 + 2
 Solomon, M. R.: Konsumentenverhalten, Hallbergmoos

Zu G-HD-SBW-05.2 (Pflichtfach) Vertriebsmanagement

Ahlert, D./Becker, J./Knackstedt, R./Wunderlich, M. (Hrsg.): Customer Relationship Management im Handel, Berlin, Heidelberg, New York
 Bruhn, M.: Integrierte Kundenorientierung, Wiesbaden
 Homburg, Chr. (Hrsg.): Kundenzufriedenheit, Wiesbaden
 Schüller, A.-M.: Zukunftstrend Kundenloyalität, Göttingen
 Winkelmann, P.: Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung, München
 Altmann, J.: Außenwirtschaft für Unternehmen, Stuttgart
 Apfelthaler, G.: Internationale Markteintrittsstrategien, Wien
 Eilenberger, G.: Währungsrisiken, Währungsmanagement und Devisenkursicherung von Unternehmen, Frankfurt
 Jahrmann, F.-U.: Außenhandel, Ludwigshafen

Lehrinhalte:

Zu G-HD-SBW-05.1 (Wahlpflichtfach)

Wahlpflichtfach 1: Handelslogistik

1. Trends, Entwicklungen, Innovationen
- Herausforderungen in Warehouse, Verpackung und Transport

2. Forecasting, Anlieferstrategien
- Best Practice

3. Logistische Netzwerke
- Distributionssysteme im Online-/Offline-Handel

Wahlpflichtfach 2: Konsumentenverhalten und Umweltmarketing

1. Grundlagen: Begriffe, Einflüsse des Konsumentenverhaltens (Überblick), Entwicklung der Konsumentenforschung, Konsumentenverhalten und Umweltmarketing
2. Psychische Einflüsse des Konsumentenverhaltens: aktivierende und kognitive Prozesse
3. Kulturelle und soziale Einflüsse des Konsumentenverhaltens
4. Nachhaltige Entwicklung als Rahmenkonzept des Umweltmarketing: Kreislaufwirtschaft, der Handel als ökologischer Gate-Keeper, rechtliche Standards und Umweltmanagementsysteme, empirische Befunde zum Umweltbewusstsein und -verhalten von Konsumenten
5. Politiken und Instrumente des Umweltmarketing: nachhaltige Produkt- und Sortimentspolitik, Preis- / Kontrahierungspolitik, Vertriebs- / Distributionspolitik, Informations- u. Kommunikationspolitik, Best-Practice-Beispiele aus dem Handel

Zu G-HD-SBW-05.2 (Pflichtfach) Vertriebsmanagement

1. Grundlagen des Vertriebsmanagements: begriffliche Abgrenzung, Einordnung in das Marketing, Verkaufsmanagement
2. Kundenzufriedenheit: Einführung, Instrumente zum Management von Kundenzufriedenheit, Instrumente zur Messung von Kundenzufriedenheit
3. Traditionelle und neuere Vertriebsstrategien: Vertriebsstrategien und Vertriebswegeentscheidungen, Digital Commerce, Multi-Channel-Vertrieb, Erweiterung traditioneller Vertriebstypen
4. Kundenbeziehungsmanagement: Prozessorientierung, Koordination im Vertrieb, Beziehungsmanagement und Customer Relationship Management

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Spezielle Betriebswirtschaftslehre		
Code: G-HD-SBW-06		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Handelscontrolling/Finanz- und Bilanzmanagement / Commerce-Related Controlling/Financial Management and Balance Sheet Management			Modultyp: Spezielles Modul	
LVS: 110	Workload (h): 162	Leistungspunkte: 6	Beginn (Sem.): 6	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Kreimeier			
Prüfungsart: Seminararbeit oder Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 150	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-HD-SBW-06.1	Handelscontrolling			55	6	V/S
G-HD-SBW-06.2	Finanz- und Bilanzmanagement			55	6	V/S
<p>Qualifikationsziele:</p> <p>Das Modul widmet sich speziellen Themen aus dem Bereich Rechnungswesen und Controlling, die für Handelsunternehmen von besonderer Bedeutung sind und einen entscheidenden Einfluss auf den Unternehmenserfolg erzielen. Ebenso erhalten die Studierenden Einblick in die Möglichkeit der Existenzgründung und -führung und die damit verbundenen betriebswirtschaftlichen Voraussetzungen.</p> <p>Zu G-HD-SBW-06.1 (Handelscontrolling)</p> <p>Die Studierenden lernen aufbauend auf den allgemeinen Erkenntnissen des Controllings das Handelscontrolling als wichtiges Instrument zur Unterstützung der Unternehmensführung in Handelsunternehmen kennen. Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, die geeigneten Planungs-, Kontroll- und Analysetechniken auf strategische und operative Fragestellungen unterschiedlicher Handelsbetriebe anzuwenden.</p> <p>Zu G-HD-SBW-06.2 (Finanz- und Bilanzmanagement)</p> <p>Den Studenten sollen fundierte Kenntnisse im Außenhandel vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Bedeutung und das Ausmaß des internationalen Handels, - die Entstehungen von Wechselkursen und deren Einfluss auf den internationalen Handel des eigenen Unternehmens, - mögliche Einschränkungen und Handelshemmnisse im internationalen Warenverkehr, - den Einfluss der incoterms auf den Beförderungsvertrag und die Transportversicherung. <p>Die Studenten sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - grundlegende Einflussgrößen auf den Ex- und Importerfolg von Unternehmen benennen und bewerten zu können sowie - Incoterms anwenden zu können. <p>Im Rahmen der Vorbereitung auf mögliche Existenzgründungen im Handel werden folgende Themen erarbeitet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gründungsplanung, - Businessplan, - Finanzierung und kaufmännische Anforderungen, - Führung von Unternehmen, - Bankenrating. <p>Die Studierenden sollten nach Abschluss der Thematik die grundsätzliche Erstellung eines Businessplanes realisieren und den Erfolg einer Existenzgründung oder Marktübernahme einschätzen können.</p>						

Literatur:

Zu G-HD-SBW-06.1 (Handelscontrolling)

Ahlert, D.: Integrierte Warenwirtschaftssysteme und Handelscontrolling: Konzeptionelle Grundlagen und Umsetzung in der Handelspraxis: Stuttgart

Becker, J./Winkelmann, A.: Handelscontrolling: Optimale Informationsversorgung mit Kennzahlen, Berlin

Witt, F.-J.: Handelscontrolling; München

Richter, Chr.: Handelscontrolling, Renningen

Barth, K./Hartmann, M./Schröder, H.: Betriebswirtschaftslehre des Handels; Wiesbaden

Mattmüller, R./Tunder, R.: Strategisches Handelsmarketing, München

Zu G-HD-SBW-06.2 (Finanz- und Bilanzmanagement)

Krugman, P./Obstfeld, M.: "Internationale Wirtschaft"

Moritz, K.-H./Stadtman, G.: "Monetäre Außenwirtschaft"

Koch, E.: "Internationale Wirtschaftsbeziehungen"

Internationale Handelskammer ICC: www.iccgermany.de

Plümer, Th.: Existenzgründung Schritt für Schritt. Mit zwei ausführlichen Businessplänen; Wiesbaden

Carstensen, S.: Existenzgründung. Praktischer Leitfaden mit vielen Fallbeispielen; Wiesbaden

Lehrinhalte:

Zu G-HD-SBW-06.1 (Handelscontrolling)

1. Gestaltungsrahmen des Handelscontrolling

Kundenrelevante Merkmale der Betriebsformen
Merkmale und Objekte des Handelscontrolling

2. Handelsrelevantes Funktionalcontrolling

Beschaffungscontrolling
Marketing- und Vertriebscontrolling
Logistikcontrolling
Personalcontrolling

3. Sortiments- und Filialcontrolling

Grundlegende Kennzahlen
Methoden der Sortimentsanalyse (Verbundeffekte, Frequenz- und Warengruppenanalyse...)
Betriebsergebnisrechnung
Betriebsvergleiche

Zu G-HD-SBW-06.2 (Finanz- und Bilanzmanagement)

Grundlagen

- Bedeutung und Gründe des internationalen Handels
- Komparative Kostenvorteile
- Aufbau und Aussagen der Zahlungsbilanz
- Grundkonzeption und Teilbilanzen
- Aussagen und Implikationen
- Wechselkurse und Wechselkursbildung
- Flexible und feste Wechselkurssysteme
- Einfluss von Wechselkursen auf den Ex- oder Importerfolg von Unternehmen

Wirtschaftspolitische Einflussgrößen auf den Außenhandel

- Internationaler Standortwettbewerb
- Freihandel oder Protektionismus
- Zölle
- Klauseln nach jeweils gültiger Incoterm-Fassung nach
- Risiko
- Transportkosten
- Versicherung

Im Rahmen der Vorbereitung auf mögliche Existenzgründungen im Handel werden folgende Themen erarbeitet:

- Gründungsplanung
- Businessplan
- Finanzierung und kaufmännische Anforderungen
- Führung von Unternehmen
- Einfluss des Bankenrating

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Profilmodul		
Code: G-HD-PRO-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Spezielle Felder des Handelsmanagements / Special Issues of Trade Management			Modultyp: Spezielles Modul	
LVS: 80	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 2	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Kreimeier			
Prüfungsart: Seminararbeit oder Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120		Prüfungstermin: nach Vereinbarung		
Anmerkungen: Die Art der Prüfungsleistung wird durch den jeweiligen Studienrichtungsleiter festgelegt.						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-HD-PRO-01.1	Warenwirtschaftliche Informationsprozesse			30	2	V/S
G-HD-PRO-01.2	Marktforschung			50	3	V/S
<p>Qualifikationsziele:</p> <p>Das vorliegende Modul soll Studierende an spezielle Themen des Handelsmanagements heranzuführen, die für Handelsunternehmen von hoher Relevanz sind und auf den bereits erworbenen Kenntnissen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre, der Handelsbetriebslehre und Warenwirtschaft sowie des Marketings/Handelsmarketings aufbauen.</p> <p>Zu G-HD-PRO-01.1 (Informationsmanagement in der Warenwirtschaft)</p> <p>Den Studenten soll die Möglichkeit eröffnet werden, praxisbezogene Fallbeispiele in den Bereichen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Stammdatenverwaltung/Einkaufslogistik, - Lagerlogistik/Chaotische Lagerbestandsführung, - Verkaufslogistik, <p>auf der Grundlage ausgewählter Module der Warenwirtschaftssystems SAP ECC kennenzulernen.</p> <p>Die Studenten sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, die betrieblichen Prozesse des Einkaufs, der Lagerhaltung sowie des Verkaufs mittels SAP System nachzubilden, und somit ein grundlegendes Verständnis dafür entwickeln, wie Warenwirtschaftssysteme arbeiten.</p> <p>Zu G-HD-PRO-01.2 (Marktforschung)</p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Grundlagen der Marktforschung insbesondere den Marktforschungsprozess, - die unterschiedlichen Methoden der Informationsgewinnung, - die unterschiedlichen Verfahren der Datenauswertung. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die durchgeführten Praxisfallstudien auszuwerten und Schlussfolgerungen zu verallgemeinern, - die Möglichkeiten softwarebasierter Verfahren zu nutzen und bei Bedarf grundsätzlich anzuwenden. 						
<p>Literatur:</p> <p>Zu G-HD-PRO-01.1 (Informationsmanagement in der Warenwirtschaft)</p> <p>Schulz, O.: Der SAP Grundkurs für Einsteiger und Anwender, SAP PRESS Hertel, J.: Warenwirtschaftssysteme. Grundlagen und Konzepte Riethmüller, C.: ERP-Projekte- zwischen Risiko und Erfolg: Ein Leitfaden zur Systemauswahl und – Inbetriebnahme, Beuth Praxis</p>						

Zu G-HD-PRO-01.2 (Marktforschung)

Basisliteratur

Berekoven, L.; Eckert, W.; Ellenrieder, P.: Marktforschung. Methodische Grundlagen und praktische Anwendung, Wiesbaden

Hatzinger, R.; Nagel, H.: SPSS Statistics. Statistische Methoden und Fallbeispiele, München

Vertiefende Literatur

Akreml, L.; Baur, N.; Fromm, S.: Datenanalyse mit SPSS für Fortgeschrittene 1, Wiesbaden

Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute e.V. (Hrsg.): Stichproben-Verfahren in der Umfrageforschung, Wiesbaden

Bortz, J.; Schuster, C.: Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler, Berlin

Bühner, M.: Einführung in die Test- und Fragebogenkonstruktion, München

Fantapié Altobelli, C.: Marktforschung. Methoden – Anwendungen – Praxisbeispiele, Wien

Häder, M.: Empirische Sozialforschung. Eine Einführung, Wiesbaden

Kuß, A.; Eisend, M.: Marktforschung. Grundlagen der Datenerhebung und Datenanalyse, Wiesbaden

Porst, R.: Fragebogen. Ein Arbeitsbuch, Wiesbaden

Lehrinhalte:

Zu G-HD-PRO-01.1 (Informationsmanagement in der Warenwirtschaft)

Navigation im SAP System und grundlegende Organisationsformen

Artikelstammverwaltung; Chargenführung im Artikelstamm; Seriennummernführung im Artikelstamm

Grundlegende Stammdaten der Debitoren und Kreditoren in Warenwirtschaftssystemen

Preisverwaltung für Einkaufs- und Verkaufsprozesse; Staffelpreise; Sonderpreise

Dispositionsmethoden

Einkaufs-, Lager- und Verkaufsprozess

Zu G-HD-PRO-01.2 (Marktforschung)

1. Grundlagen der Marktforschung

2. Methoden der Informationsgewinnung

3. Verfahren der Datenauswertung im Überblick

4. Praxisfallstudien: Marktforschung am Beispiel der Analyse des Käuferverhalten

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Profilmodul		
Code: G-HD-PRO-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Soft Skills im Handel / Commerce-Related Soft Skills			Modultyp: Spezielles Modul	
LVS: 70	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 4	Dauer (Sem.): 2	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Seminar / Übung			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Kreimeier			
Prüfungsart: Seminararbeit oder Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120		Prüfungstermin: nach Vereinbarung		
Anmerkungen: Die Art der Prüfungsleistung wird durch den jeweiligen Studienrichtungsleiter festgelegt. Für die aktive Beteiligung in den Übungsanteilen des Moduls kann zusätzlich zur Prüfungsleistung ein Testat nach § 7a DHGEPrüfO gefordert werden.						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-HD-PRO-02.1	Führungs- und Verhaltenstraining			30	4	S/Ü
G-HD-PRO-02.2	Verkaufpsychologie und Kreativitätstechniken			40	5	S/Ü
Qualifikationsziele:						
Die Studierenden erlernen grundlegende Methodenkompetenzen zur Ausübung künftiger Führungsfunktionen im Rahmen von Gruppenarbeit und Präsentationen.						
Zu G-HD-PRO-02.1 (Führungs- und Verhaltenstraining)						
Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,						
- die Transaktionsanalyse und entsprechende Fragetechniken anzuwenden,						
- persönliche Konsequenzen aus Planungs-, Organisations- und Entscheidungsfunktionen abzuleiten,						
- Informationen, Anweisungen und Aufträge als Führungsmittel zu erarbeiten und						
- mit Kontrolle, Anerkennung und Kritik umgehen zu können.						
Zu G-HD-PRO-02.2 (Verkaufpsychologie und Kreativitätstechniken)						
Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, ausgewählte Kreativitätstechniken und Kriterien zur Förderung des Verkaufsprozesses anzuwenden.						
Literatur:						
Zu G-HD-PRO-02.1 (Führungs- und Verhaltenstraining)						
Hagehülsmann, U., Hagehülsmann, H.: Der Mensch im Spannungsfeld seiner Organisation, Paderborn						
Meininger, J.: Transactional Analysis, München						
Rautenberg, W., Rogoll, R.: Werde, der Du werden kannst, Freiburg						
Reber, G.: Führungsentscheidungen zwischen Zeitdruck und Partizipation, in: Pullig, K.-K. et. al. (Hrsg.) Stress im Unternehmen, Hamburg						
Rüttinger, R.: Transaktionsanalyse, Heidelberg						
Weisbach, Chr.-R.: Professionelle Gesprächsführung; München						
Birkenbihl, M.: Rollenspiele schnell trainiert, Landsberg/Lech						
Deutscher Manager-Verband e. V. (Hrsg.) Handbuch Soft Skills Band III: Methodenkompetenz, Zürich						
Zu G-HD-PRO-02.2 (Verkaufpsychologie und Kreativitätstechniken)						
Bänsch, A.: Verkaufpsychologie und Verkaufstechnik, München, Wien						
Felser, G.: Werbe- und Konsumentenpsychologie, Stuttgart						
Mayer, H., Illmann, T.: Markt- und Werbepsychologie, Stuttgart						
Nerdinger, F.: Psychologie des persönlichen Verkaufs, München						

Breger, W., Grob, H. L.: Präsentieren und Visualisieren, München
 Fey, H., Fey, G., Sicher und überzeugend präsentieren, Regensburg, Düsseldorf
 Grünig, C., Mielke, G.: Präsentieren und überzeugen, Freiburg
 Will, H.: Mini-Handbuch Vortrag und Präsentation, Weinheim und Basel
 Deutscher Manager-Verband e. V. (Hrsg.): Handbuch Soft Skills Band III: Methodenkompetenz, Zürich
 Nölke, M.: Kreativitätstechniken, Freiburg
 Schwarz, W.; Backerra, H.; Malorny, Ch.: Kreativitätstechniken: Kreative Prozesse anstoßen, Innovationen fördern: Kreativitätswerkzeuge - Kreative Prozesse anstoßen, Innovationen fördern, München

Lehrinhalte:

Zu G-HD-PRO-02.1 (Führungs- und Verhaltenstraining)

1. Sich selbst lenken und andere führen
2. Transaktionsanalyse und Fragetechnik
3. Planen, Organisieren, Entscheiden
 - Planung und Organisation als Unternehmensfunktion und Führungsaufgabe
 - Ableitung von Bereichszielen und -maßnahmen aus vorgegebenen Zielen
 - Durchsetzen von Maßnahmen
 - Organisieren eigener und fremder Arbeitsabläufe/Delegation
 - Entscheiden als Führungsfunktion
 - Verbesserung des persönlichen Entscheidungsverhaltens
 - Anwendung der 7-Schritte-Methode
4. Informieren, Anweisen, Aufträge erteilen
 - Information, Anweisungen und Aufträge als Führungsmittel
 - Informationsfehler und ihre Ursachen
 - Formelle und informelle Informationswege
 - Informationsgestaltung und -verhalten
 - Präzises Formulieren von Anweisungen und Aufträgen
5. Anerkennung, Kritik
 - Anerkennung und Kritik als Führungsmittel
 - Grundsätze leistungs- und verhaltensbezogener Anerkennung und Kritik
 - Gespräche als Führungsmittel
 - Vorbereitung und Durchführung von Mitarbeitergesprächen

Zu G-HD-PRO-02.2 (Verkaufpsychologie und Kreativitätstechniken)

1. Verkaufspsychologie
 - Grundlagen der Verkaufspsychologie
 - Kriterien zur Förderung von Verkaufsprozessen
 - Verkaufsvorgang als soziale Interaktion
 - Merkmale des psychischen Wohlbefindens
 - Primärbedürfnisse und Motive der Kunden
 - Motivation und persönliche Einstellung des Verkäufers, Förderung und Störfaktoren
 - Kundentypologie
 - Charaktere und Verhaltensweisen mit Problemsituationen
 - Einwandbehandlung, Signale der Kaufbereitschaft
2. Kreativitätstechniken
 - Begriff Kreativität
 - Kreativitätstechniken
 - Brainstorming
 - 6-3-5 Methode
 - Morphologischer Kasten
 - Phasen des Problemlösungsprozesses
 - Analysephase
 - Ideenfindungsphase
 - Bewertungsphase
 - Umsetzungsphase

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Profilmodul		
Code: G-HD-PRO-03		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Informations- und Gründungsmanagement / Information and Foundation Management			Modultyp: Spezielles Modul	
LVS: 95	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 6	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Vorlesung / Seminar / Übung			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Kreimeier			
Prüfungsart: Seminararbeit oder Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120		Prüfungstermin: nach Vereinbarung		
Anmerkungen: Die Art der Prüfungsleistung wird durch den jeweiligen Studienrichtungsleiter festgelegt.						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-HD-PRO-03.1	Informationsmanagement			40	6	V/S
G-HD-PRO-03.2	Gründungsmanagement als Unternehmensplanspiel			55	6	V/S/Ü
<p>Qualifikationsziele:</p> <p>Beide Teilmodule sind anwendungsorientierte Module, in denen es um die Anwendung des bisher erworbenen Wissens im Rahmen eines softwarebasierten Gründungsmanagements geht. Die Module bauen aufeinander auf.</p> <p>Zu G-HD-PRO-03.1 (Informationsmanagement) Die Studierenden wenden Methoden (AHP, Data Warehousing, OLAP etc.) beispielhaft an, um unternehmenskritische Kennzahlen zur Unternehmensführung und zum Controlling zu identifizieren, gewinnen, darzustellen und zu interpretieren. Die Anwendung erfolgt mit Hilfe geeigneter marktüblicher Software wie beispielsweise Ecomplan Unternehmenscontroller, MS-Office, ERP Software. Die Studierenden können für das eigene Unternehmen geeignete Komponenten auswählen und konfigurieren.</p> <p>Zu G-HD-PRO-03.2 (Gründungsmanagement) Zur erfolgreichen Gründung eines Unternehmens bedarf es weit mehr als einer guten Idee. Es erfolgt eine praktische Verknüpfung der Module der Semester 1 bis 6 in Gruppenarbeit, dabei werden die wesentlichen Faktoren erläutert, eingeordnet und kritisch hinterfragt, die einen Einfluss auf den Gründungsprozess haben. Beginnend mit der Reflexion des unternehmerischen Handlungsansatzes und der Bewertung von Gelegenheiten, werden Geschäftsmodelle, Ressourcenallokationen, Finanzierungsmöglichkeiten, Markteintrittsstrategien und Unsicherheitsfaktoren beleuchtet. Neben dem praktischen Rüstzeug werden dabei auch theoretische Aspekte zur Entwicklung des Entrepreneurships und Erläuterung von Handlungsmustern analysiert, um ein Hintergrundverständnis für Gründungserfolge bzw. -misserfolge zu vermitteln. Die gewonnenen Erkenntnisse werden in einem validiertem Businessplan für ein Unternehmen in Gruppenarbeit erstellt, die jeweiligen Geschäftsprozesse sind in einer ERP-Software abzubilden und eine Internetpräsenz mit einem integriertem e-Commerce System zu etablieren. In den jeweiligen Gruppen soll durch eine Diskussion unter den Studierenden eine Simulation von Geschäftsabläufen sowohl im strategischen als auch operativen Geschäft dargestellt werden.</p>						
<p>Literatur:</p> <p>Zu G-HD-PRO-03.1 (Informationsmanagement) Genau, I.: Der Unternehmensplan – bankenfähige Geschäftspläne systematisch entwickeln, Freiburg im Brsg. Dozentenskript</p> <p>Zu G-HD-PRO-03.2 (Gründungsmanagement als Unternehmenplanspiel) Genau, Ingrid: Der Unternehmensplan – bankenfähige Geschäftspläne systematisch entwickeln, Freiburg i. Brsg. Ecomplan Unternehmens Controller Projekt ERP-Software gemäß Dozentenvorgaben MS-Office</p>						

Lehrinhalte:

Zu G-HD-PRO-03.1 (Informationsmanagement)

1. Einführung: Produktionsfaktor Information
2. Entscheidungsunterstützung mit AHP (Analytischer Hierarchieprozess)
3. Einführung in anwendungsspezifische Software
4. Einführung in Controllinginformations-, Data-Warehouse- und OLAP-Systeme
5. Anwendungsbereiche von Data Warehouses, Modellierung von Data Warehouses, Marktüberblick Data Warehouse-Systeme
6. OLAP: Kennzahlen und Dimensionen in betriebswirtschaftlichen Entscheidungssituationen, Definition OLAP, OLAP-Arten, Marktüberblick OLAP-Tools
7. Data Mining: Begriff und Anwendungsbereiche von Data-Mining-Technologien, konventionelle Abfragewerkzeuge vs. Data Mining, Marktüberblick Data-Mining-Tools
8. Business-Intelligence und Business-Intelligence-Tools
9. Nutzenspotentiale von Controlling-Informationssystemen

Zu G-HD-PRO-03.2 (Gründungsmanagement)

1. Unternehmerisches Handeln und die Disziplin Gründungsmanagement
2. Schulen des Entrepreneurship
3. Entdeckung und Schaffung unternehmerischer Gelegenheiten
4. Analyse und Bewertung von Innovationen
5. Geschäftsmodelle
Bestimmung der Randbedingungen für die zu gründenden Handels- und Logistikunternehmen
6. Geschäftsplanung
Software zur Erstellung von validierten Businessplänen
Einweisung in die Software
7. Ressourcenbeschaffung
ERP-Software
Einweisung in die Software
8. Gründerpersönlichkeiten und Human Capital
9. Markteintritt, Marketing und Positionierung, e-Commerce
10. Wachstumsmanagement und Exit
11. Corporate Entrepreneurship
12. Präsentationen:
Geschäftsmodelle - Businesspläne
Realisierung von Geschäftsprozessen im ERP-System
Internetpräsenz mit integriertem e-Commerce
Einweisung in die Software

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Recht		
Code: G-HD-REC-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Spezielle Rechts- und Wirtschaftsthemen / Special Legal and Economic Issues			Modultyp: Spezielles Modul	
LVS: 70	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 5	Dauer (Sem.): 2	Fächerzahl: 2	
Lehrform: Vorlesung / Seminar			Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Kreimeier			
Prüfungsart: Klausurarbeit		Prüfungsdauer (min): 120	Prüfungstermin: nach Abschluss der LV, spätestens Prüfungswoche			
Anmerkungen: Dieses Modul kann entsprechend aktueller Trends und Entwicklungen von Wirtschaft und Studienrichtung bei Bedarf inhaltlich fortgeschrieben werden.						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
G-HD-REC-01.1	Spezielle Rechtsthemen des Handels			35	5	V/S
G-HD-REC-01.2	Spezielle Wirtschaftsthemen - Markenmanagement			35	6	V/S
Qualifikationsziele:						
<p>Aufbauend auf allgemeinen Kenntnissen des Rechts im Handel lernen die Studierenden in diesem Modul spezielle rechtliche Regelungen kennen, die aus Erfahrung heraus von hoher praktischer Relevanz für die späteren Einsatzfelder der Absolventen sind.</p> <p>Zu G-HD-REC-01.1 (Spezielle Rechtsthemen des Handels) Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sachenrecht, - Kreditsicherungsrecht, - Mahnverfahren, - Versicherungsrecht, - Insolvenzrecht. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, die Auswirkungen des erworbenen Wissens auf ihre Unternehmen einschätzen und in Zusammenarbeit mit den Spezialisten anwenden können.</p> <p>Zu G-HD-REC-01.2 (Spezielle Wirtschaftsthemen - Markenmanagement) Die Studierenden sollen Kenntnisse erhalten über</p> <ul style="list-style-type: none"> - den aktuellen Stand der identitätsbasierten Markenführung, - die veränderten Anforderungen an die Markenansprache im zunehmend multimedialen Umfeld, - die Veränderung des Markenaufbaus im Online-Handel bedingt immer stärkeren Multichannel-Handel, - die Konsequenzen für die Marken- und Kommunikationsstrategie im digitalen Zeitalter generell, - die zusätzlichen Anforderungen im Umfeld eines immer höheren Mobilanteils der werblichen und verkäuferischen Kundenansprache. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, die veränderten Anforderungen der Marken- und Kommunikationsstrategien in den Unternehmen umzusetzen.</p>						
Literatur:						
<p>Zu G-HD-REC-01.1 (Spezielle Rechtsthemen des Handels) Salten, U.; Gräve, K.; Gerichtliches Mahnverfahren und Zwangsvollstreckung; Köln Lücke, W.; Sachenrecht – Lehrbuch / Studienliteratur; München Bülow, P.; Recht der Kreditsicherheiten – Lehrbuch / Handbuch; Heidelberg Lackmann, R.; Zwangsvollstreckungsrecht – Lehrbuch / Studienliteratur, München Rehbinder, M.; Urheberrecht</p>						

Berlit, W.; Markenrecht
Götting, H.-P.; Gewerblicher Rechtsschutz - Studienbuch
Boesche; K. V.; Wettbewerbsrecht
Gesetzestexte

Zu G-HD-REC-01.2 (Spezielle Wirtschaftsthemen - Markenmanagement)

Bruhn, M.: "Handelsmarken", Stuttgart
Burmans, Chr.: "Identitätsbasierte Markenführung", Wiesbaden
Esch, F.-R.: "Markenführung" München
Heinemann, G.: "Der neue Online-Handel", Wiesbaden
Heinemann, G.: "No-line-Handel - Höchste Evolutionsstufe im Multichanneling", Wiesbaden
Meffert, H./Burmans, Chr./Koers, M.: "Markenführung" Wiesbaden

Lehrinhalte:

Zu G-HD-REC-01.1 (Spezielle Rechtsthemen des Handels)

1. Sachenrecht
 - Einführung
 - Übertragung des Eigentums an beweglichen Sachen
 - Übertragung des Eigentums an unbeweglichen Sachen
2. Kreditsicherungsrecht: Einführung, Personalsicherheiten, Realsicherheiten
3. Gerichtliches Mahnverfahren: Einführung, Verfahrensablauf, Kosten des Mahnverfahrens, EU-Mahnverfahren
4. Zwangsvollstreckungsrecht: Einführung, Vollstreckungsorgane, Voraussetzungen, Zwangsvollstreckungen wegen Geldforderungen, Rechtsbehelfe
5. Versicherungsrecht: Einführung, Begründung des Versicherungsverhältnisses, Dauer und Beendigung des Versicherungsverhältnisses, Prämienzahlungspflicht, die Leistungspflicht des Versicherers
6. Überblick über das Insolvenzrecht

Zu G-HD-REC-01.2 (Spezielle Wirtschaftsthemen - Markenmanagement)

1. Die identitätsbasierte Markenführung als Grundlage des aktuellen Markenmanagements
2. Die grundsätzliche Weiterentwicklung des Markenanspruchs im multimedialen Umfeld
3. Die notwendige Veränderung des Markenaufbaus im Rahmen einer zunehmenden Multichannel-Strategie im Handel
4. Die zunehmende Reaktion auf den steigenden Mobilanteil innerhalb der digitalen Marken und Kommunikationsstrategie

3.3 Praxismodule und Bachelorarbeit

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Projektarbeit		
Code: G-WT-PRA-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Praxisphase I (Projektarbeit I) / Practice Phase I (Project Thesis I)			Modultyp: Praxismodul	
LVS: 0	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl:	
Lehrform:		Modulverantwortlicher: Studienrichtungsleiter				
Prüfungsart: Projektarbeit		Prüfungsdauer (min):	Prüfungstermin: nach Festlegung Ende 1. Praxisphase			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
<p>Die Praxisphasen ermöglichen es den Studierenden, im Rahmen der in der jeweiligen Studienordnung niedergelegten betrieblichen Ausbildungsschwerpunkte ihr in den Theoriephasen gewonnenes Wissen und Verständnis bei der Lösung konkreter betrieblicher Aufgabenstellungen anzuwenden und weiterzuentwickeln (Theorie-Praxis-Transfer). Dabei können sie ihre systemischen Kompetenzen weiter vertiefen und im Rahmen der innerbetrieblichen Einbindung ihre kommunikativen Kompetenzen weiter ausbilden.</p> <p>Die Projektarbeit I ist integraler Bestandteil der Studienleistungen in der ersten Praxisphase und unterstreicht den Theorie-Praxis-Transfer des dualen Studiums. Ziel ist die wissenschaftsorientiert aufbereitete Beschreibung von Strukturen und Prozessen des Praxispartners, wobei Erkenntnisse aus der vorangegangenen Theoriephase in enger Verzahnung mit den jeweiligen Praxisinhalten angewendet und hierüber die Studierenden an methodisches und wissenschaftliches Arbeiten sowie das Verfassen von Texten mit wissenschaftlichem Anspruch herangeführt werden sollen.</p> <p>Der Umfang der Arbeit soll ca. 20 Seiten DIN A4 betragen (zuzüglich Verzeichnisse und Anhang). Die Themenstellung erfolgt in Abstimmung zwischen der Dualen Hochschule und dem Praxispartner des Studierenden, die Bewertung der Arbeit durch die Duale Hochschule.</p>						
Literatur:						
<p>Theisen, M.R.: Wissenschaftliches Arbeiten, München Bänisch, A.: Wissenschaftliches Arbeiten – Seminar und Diplomarbeiten, München, Wien Preißner, A.: Wissenschaftliches Arbeiten, München, Wien Kornmeier, M.: Wissenschaftlich schreiben leichtgemacht: für Bachelor, Master und Dissertation, Stuttgart</p>						

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Projektarbeit		
Code: G-WT-PRA-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Praxisphase II (Projektarbeit II) / Practice Phase II (Project Thesis II)			Modultyp: Praxismodul	
LVS: 0	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl:	
Lehrform:			Modulverantwortlicher: Studienrichtungsleiter			
Prüfungsart: Projektarbeit		Prüfungsdauer (min):	Prüfungstermin: nach Festlegung Ende 2. Praxisphase			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
<p>Qualifikationsziele:</p> <p>Die Praxisphasen ermöglichen es den Studierenden, im Rahmen der in der jeweiligen Studienordnung niedergelegten betrieblichen Ausbildungsschwerpunkte ihr in den Theoriephasen gewonnenes Wissen und Verständnis bei der Lösung konkreter betrieblicher Aufgabenstellungen anzuwenden und weiterzuentwickeln (Theorie-Praxis-Transfer). Dabei können sie ihre systemischen Kompetenzen weiter vertiefen und im Rahmen der innerbetrieblichen Einbindung ihre kommunikativen Kompetenzen weiter ausbilden.</p> <p>Die Projektarbeit II ist integraler Bestandteil der Studienleistungen in der zweiten Praxisphase und unterstreicht den Theorie-Praxis-Transfer des dualen Studiums. In der zweiten Praxisphase steht für die Studierenden die Mitarbeit an betrieblichen Aufgabenstellungen (mit Anleitung) im Vordergrund. Im Rahmen der Projektarbeit II sollen die betrieblichen Hintergründe zur Bearbeitung der Aufgabe sowie eine Einordnung in das betriebliche Umfeld unter Anwendung von Erkenntnissen aus den vorangegangenen Theoriephasen erörtert werden. Weiterhin sollen der Bearbeitungsvorgang selbst und die wesentlichen Ergebnisse dargestellt werden. Ein methodisches Vorgehen soll deutlich werden.</p> <p>Der Umfang der Arbeit soll ca. 20 Seiten DIN A4 betragen (zzgl. Verzeichnisse und Anhang). Die Themenstellung erfolgt in Abstimmung zwischen der Dualen Hochschule und dem Praxispartner des Studierenden, die Bewertung der Arbeit durch die Duale Hochschule.</p>						
<p>Literatur:</p> <p>Theisen, M.R.: Wissenschaftliches Arbeiten, München Bänsch, A.: Wissenschaftliches Arbeiten – Seminar und Diplomarbeiten, München, Wien Preißner, A.: Wissenschaftliches Arbeiten, München, Wien Kornmeier, M.: Wissenschaftlich schreiben leichtgemacht: für Bachelor, Master und Dissertation, Stuttgart</p>						

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Projektarbeit		
Code: G-WT-PRA-03		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Praxisphase III (Projektarbeit III) / Practice Phase III (Project Thesis III)			Modultyp: Praxismodul	
LVS: 0	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl:	
Lehrform:			Modulverantwortlicher: Studienrichtungsleiter			
Prüfungsart: Projektarbeit		Prüfungsdauer (min):	Prüfungstermin: nach Festlegung Ende 3. Praxisphase			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
<p>Die Praxisphasen ermöglichen es den Studierenden, im Rahmen der in der jeweiligen Studienordnung niedergelegten betrieblichen Ausbildungsschwerpunkte ihr in den Theoriephasen gewonnenes Wissen und Verständnis bei der Lösung konkreter betrieblicher Aufgabenstellungen anzuwenden und weiterzuentwickeln (Theorie-Praxis-Transfer). Dabei können sie ihre systemischen Kompetenzen weiter vertiefen und im Rahmen der innerbetrieblichen Einbindung ihre kommunikativen Kompetenzen weiter ausbilden.</p> <p>Die Projektarbeit III ist integraler Bestandteil der praxisbasierten Studienleistungen in der dritten Praxisphase und unterstreicht den Theorie-Praxis-Transfer des dualen Studiums. In der dritten Praxisphase sollen die Studierenden nachweisen, dass sie in der Lage sind, mit Betreuung betriebliche Aufgabenstellungen mittleren Umfangs teilweise selbständig zu lösen. Aus den Ausführungen der Projektarbeit III sollen - zusätzlich zu den Anforderungen, die an die Projektarbeiten I und II gestellt werden - die systematische Anwendung wissenschaftlicher Methoden (angemessene Beschäftigung mit einschlägiger Fachliteratur, Alternativbetrachtungen, Entscheidungsfindung und -begründung) sowie eine zielführende Vorgehensweise ersichtlich sein.</p> <p>Der Umfang der Arbeit soll ca. 20 Seiten DIN A4 betragen (zzgl. Verzeichnisse und Anhang). Die Themenstellung erfolgt in Abstimmung zwischen der Dualen Hochschule und dem Praxispartner des Studierenden, die Bewertung der Arbeit durch die Duale Hochschule.</p>						
Literatur:						
<p>Theisen, M.R.: Wissenschaftliches Arbeiten, München Bänisch, A.: Wissenschaftliches Arbeiten – Seminar und Diplomarbeiten, München, Wien Preißner, A.: Wissenschaftliches Arbeiten, München, Wien Kornmeier, M.: Wissenschaftlich schreiben leichtgemacht: für Bachelor, Master und Dissertation, Stuttgart</p>						

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Praxisprüfung		
Code: G-WT-PRA-04		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Praxisphase IV (Praxisprüfung I) / Practice Phase IV (Practice Exam I)			Modultyp: Praxismodul	
LVS: 0	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 4	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl:	
Lehrform:			Modulverantwortlicher: Studienrichtungsleiter			
Prüfungsart: mdl. Prüfung		Prüfungsdauer (min):	Prüfungstermin: nach Festlegung Ende 4. Praxisphase			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
<p>Die mündliche Praxisprüfung I ist Bestandteil der Studienleistungen in den Praxisphasen und unterstreicht den Theorie-Praxis-Transfer an der Hochschule.</p> <p>Ziel ist die wissenschaftsorientierte Analyse und Durchdringung der ausgeführten Tätigkeiten beim Praxispartner, wobei Erkenntnisse aus den vorangegangenen Theoriephasen in enger Verzahnung mit den jeweiligen Praxisinhalten angewendet werden sollen.</p> <p>Grundlage für die mündliche Praxisprüfung I sind die nach der Prüfungsordnung der Hochschule vorgeschriebenen Projektarbeiten I bis III und der Rahmenausbildungsplan entsprechend der Studienordnung des jeweiligen Studiengangs.</p>						
Literatur:						
<p>Theisen, M.R.: Wissenschaftliches Arbeiten, München</p> <p>Bänsch, A.: Wissenschaftliches Arbeiten – Seminar und Diplomarbeiten, München, Wien</p> <p>Preißner, A.: Wissenschaftliches Arbeiten, München, Wien</p> <p>Kornmeier, M.: Wissenschaftlich schreiben leichtgemacht: für Bachelor, Master und Dissertation, Stuttgart</p>						
Prüfungsinhalte:						
Hinweise zur Verfahrensweise						
Allgemeine Hinweise:						
<ul style="list-style-type: none"> - Die Praxisprüfung I bezieht sich vorwiegend auf die während der Praxisphasen vermittelten Studieninhalte. - Die jeweilige Prüfungskommission besteht aus Lehrkräften der Dualen Hochschule und akademisch qualifizierten Vertretern der Praxispartner. - Die Prüfungskommission bestimmt die Prüfungsstruktur und die Anteile der Prüfungsinhalte. Die Studierenden werden hierüber und über die Zusammensetzung der Prüfungskommission vorab informiert. 						
Hinweise zur Prüfungsstruktur:						
<ul style="list-style-type: none"> - Präsentation der Projektarbeiten I bis III (optional) - Befragung zu den Projektarbeiten I bis III - Prüfung des fachlichen Hintergrundes der Studienrichtung (mit praxisorientiertem Fokus) - Prüfung des allgemein-fachlichen und projektbezogenen Wissens des Studierenden 						

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Projektarbeit		
Code: G-WT-PRA-05		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Praxisphase V (Projektarbeit IV) / Practice Phase V (Project Thesis IV)			Modultyp: Praxismodul	
LVS: 0	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 5	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl:	
Lehrform:			Modulverantwortlicher: Studienrichtungsleiter			
Prüfungsart: Projektarbeit		Prüfungsdauer (min):	Prüfungstermin: nach Festlegung Ende 5. Praxisphase			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
<p>Die Praxisphasen ermöglichen es den Studierenden, im Rahmen der in der jeweiligen Studienordnung niedergelegten betrieblichen Ausbildungsschwerpunkte ihr in den Theoriephasen gewonnenes Wissen und Verständnis bei der Lösung konkreter betrieblicher Aufgabenstellungen anzuwenden und weiterzuentwickeln (Theorie-Praxis-Transfer). Dabei können sie ihre systemischen Kompetenzen weiter vertiefen und im Rahmen der innerbetrieblichen Einbindung ihre kommunikativen Kompetenzen weiter ausbilden.</p> <p>Im Rahmen der Projektarbeit IV soll das erworbene theoretische und praktische Wissen einschließlich der erlernten wissenschaftlichen Methoden problemspezifisch in der Wirtschaftspraxis angewendet werden. Die Studierenden durchdringen ein praxisbezogenes Thema aus dem Bereich des Praxispartners und ordnen dieses zunächst in den theoretischen Bezugsrahmen ein. Aufbauend darauf und in Auswertung geeigneter, eigenständig durchgeführter Untersuchungen sollen Lösungsansätze aufgezeigt und, wenn möglich, in der Praxis umgesetzt werden. Mit dieser Arbeit sollen die Studierenden zeigen, dass sie in der Lage sind, eine betriebliche Aufgabenstellung größtenteils selbständig mit wissenschaftlichen Methoden und zielgerichteter Vorgehensweise zu lösen. Dazu muss die Darstellung des analytischen Eigenanteils, im Vergleich zu den vorangegangenen Projektarbeiten, deutlich ausgebaut werden. Die Arbeit muss u.a. schlüssige Argumentationsketten enthalten. Der Lösungsweg muss vollständig nachvollziehbar sein. Entscheidungen sind zu begründen. Der Nutzen der erarbeiteten Lösung ist, soweit möglich, klar darzustellen.</p> <p>Der Umfang der Arbeit soll ca. 20 Seiten DIN A4 betragen (zzgl. Verzeichnisse und Anhang). Die Themenstellung erfolgt in Abstimmung zwischen der Dualen Hochschule und dem Praxispartner des Studierenden, die Bewertung der Arbeit durch die Duale Hochschule.</p>						
Literatur:						
<p>Theisen, M.R.: Wissenschaftliches Arbeiten, München Bänisch, A.: Wissenschaftliches Arbeiten – Seminar und Diplomarbeiten, München, Wien Preißner, A.: Wissenschaftliches Arbeiten, München, Wien Kornmeier, M.: Wissenschaftlich schreiben leichtgemacht: für Bachelor, Master und Dissertation, Stuttgart</p>						

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Praxisprüfung		
Code: G-WT-PRA-06		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Praxisphase VI (Praxisprüfung II) / Practice Phase VI (Practice Exam II)			Modultyp: Praxismodul	
LVS: 0	Workload (h): 135	Leistungspunkte: 5	Beginn (Sem.): 6	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl:	
Lehrform:			Modulverantwortlicher: Studienrichtungsleiter			
Prüfungsart: mdl. Prüfung		Prüfungsdauer (min):	Prüfungstermin: nach Festlegung Ende 6. Praxisphase			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
Qualifikationsziele:						
<p>Die mündliche Praxisprüfung II ist Bestandteil der Studienleistungen in den Praxisphasen und unterstreicht den Theorie-Praxis-Transfer an der Hochschule.</p> <p>Ziel ist die wissenschaftsorientierte Analyse und Durchdringung der ausgeführten Tätigkeiten beim Praxispartner, wobei Erkenntnisse aus den vorangegangenen Theoriephasen in enger Verzahnung mit den jeweiligen Praxisinhalten angewendet werden sollen.</p> <p>Grundlage für die mündliche Praxisprüfung II können die Projektarbeit IV und die Bachelorarbeit sein (sofern diese bereits abgeschlossen und bewertet sind) sowie der Rahmenausbildungsplan entsprechend der Studienordnung des jeweiligen Studiengangs.</p>						
Literatur:						
<p>Theisen, M.R.: Wissenschaftliches Arbeiten, München</p> <p>Bänsch, A.: Wissenschaftliches Arbeiten – Seminar und Diplomarbeiten, München, Wien</p> <p>Preißner, A.: Wissenschaftliches Arbeiten, München, Wien</p> <p>Kornmeier, M.: Wissenschaftlich schreiben leichtgemacht: für Bachelor, Master und Dissertation, Stuttgart</p>						
Prüfungsinhalte:						
Hinweise zur Verfahrensweise						
Allgemeine Hinweise:						
<ul style="list-style-type: none"> - Die Praxisprüfung II bezieht sich vorwiegend auf die während der Praxisphasen vermittelten Studieninhalte. - Die jeweilige Prüfungskommission besteht aus Lehrkräften der Dualen Hochschule und akademisch qualifizierten Vertretern der Praxispartner. - Die Prüfungskommission bestimmt die Prüfungsstruktur und die Anteile der Prüfungsinhalte. Die Studierenden werden hierüber und über die Zusammensetzung der Prüfungskommission vorab informiert. 						
Hinweise zur Prüfungsstruktur:						
<ul style="list-style-type: none"> - Präsentation der Projektarbeit IV/Bachelorarbeit (optional) - Befragung zur Projektarbeit IV/Bachelorarbeit - Prüfung des fachlichen Hintergrundes der Studienrichtung (mit praxisorientiertem Fokus) - Prüfung des allgemein-fachlichen und projektbezogenen Wissens des Studierenden 						

Studiengang: Betriebswirtschaft		Studienrichtung: Handel		Fachgebiet: Bachelorarbeit		
Code: G-WT-BAR-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Bachelorarbeit / Bachelor Thesis			Modultyp: Kernmodul	
LVS: 0	Workload (h): 324	Leistungspunkte: 12	Beginn (Sem.): 6	Dauer (Sem.): 1	Fächerzahl:	
Lehrform:			Modulverantwortlicher: Studienrichtungsleiter			
Prüfungsart: Bachelorarbeit		Prüfungsdauer (min):	Prüfungstermin: nach Festlegung Ende 6. Praxisphase			
Anmerkungen:						
Submodule/Fächer (falls vorhanden):						
Subcode	Name			LVS	BG	LF
<p>Qualifikationsziele:</p> <p>Die Anfertigung der Bachelorarbeit im 6. Semester bildet den Abschluss des dualen Studiums. Sie dient dazu, das im Studium erworbene theoretische und praktische Wissen einschließlich der erlernten wissenschaftlichen Methoden problemspezifisch und umfassend in der Wirtschaftspraxis anzuwenden. Der Studierende bearbeitet ein komplexes, wissenschafts- und praxisbezogenes Thema aus dem Bereich des Praxispartners und ordnet dieses zunächst in den theoretischen Bezugsrahmen ein. Darauf aufbauend und in Auswertung geeigneter, eigenständig durchgeführter Untersuchungen sollen Lösungsansätze wissenschaftlich entwickelt, dargestellt und in der Praxis umgesetzt werden. Damit verbunden ist der Nachweis des Nutzens für den Praxispartner.</p> <p>Die Bachelorarbeit soll ca. 60 Seiten DIN A4 umfassen (zuzüglich Verzeichnisse und Anhang). Die Bearbeitung erfolgt in der gemäß Prüfungsordnung vorgegebenen Frist von 3 Monaten.</p> <p>Das Thema der Bachelorarbeit wird in Abstimmung mit dem Praxispartner des Studierenden durch die Duale Hochschule vergeben. Die Bachelorarbeit wird durch einen Gutachter der Dualen Hochschule sowie einen akademisch qualifizierten Gutachter des Praxispartners fachlich begleitet und bewertet. Die Note der Bachelorarbeit ergibt sich dann aus dem Mittelwert der Noten der Gutachter. Weichen diese um mehr als einen ganzen Notenschritt voneinander ab, bestimmt ein durch die Duale Hochschule bestellter Drittgutachter die Note innerhalb des durch die ursprünglichen Gutachter aufgespannten Notenbereichs.</p>						
<p>Literatur:</p> <p>Theisen, M.R.: Wissenschaftliches Arbeiten, München Bänisch, A.: Wissenschaftliches Arbeiten – Seminar und Diplomarbeiten, München, Wien Preißner, A.: Wissenschaftliches Arbeiten, München, Wien Kornmeier, M.: Wissenschaftlich schreiben leichtgemacht: für Bachelor, Master und Dissertation, Stuttgart</p>						

4. Abkürzungsverzeichnis

Prüfungs- und Studienleistungen:

PL	Prüfungsleistung
D	Dauer (min)
BA	Bachelorarbeit
K	Klausurarbeit
MP	Mündliche Prüfung
PR	Projektarbeit
SE	Seminararbeit
ST	Studienarbeit
T	Testat

Sonstiges:

BG	Beginn
LF	Lehrform
LP	Leistungspunkte
LV	Lehrveranstaltung
LVS	Lehrveranstaltungsstunden

Lehrformen:

V	Vorlesung
S	Seminar
Ü	Übung