

**Kurzfassung des Modulkatalogs
der Studienrichtung**

„Dienstleistungsmanagement“

**Bachelor-Studiengang
„Betriebswirtschaft“**

Gültig ab Matrikel 2012

Code: E-WT-REW-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Finanzbuchhaltung – Financial Accounting			
LVS: 65	LP: 4	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Übung	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Aufbau und die internen Beziehungen des Systems der Finanzbuchführung, - die Zusammenhänge und Werteflüsse zwischen den verschiedenen Kontenarten des Buchführungssystems und des betrieblichen Kontensystems, - die Instrumente, Techniken und Vorschriften der Buchungsvorgänge und der Kontenabschlüsse, - die Grundsätze der ordnungsmäßigen Buchführung und Bilanzierung einschließlich der Belegvorschriften und der Inventurvorschriften. <p>Die Studierenden sollen ein Verständnis der Inhalte und Zusammenhänge erwerben über</p> <ul style="list-style-type: none"> - wichtige Aufgaben in der Vorbereitung und Durchführung von Jahresabschlüssen, - die Gliederung, Interpretation und Analyse einer Bilanz und einer Gewinn- und Verlustrechnung, - die Beziehungen zwischen den betrieblichen Leistungsprozessen und der Finanzbuchführung. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buchungen im System der laufenden Geschäftsbuchführung sicher vorzunehmen, - eine ordnungsgemäße Organisation der Belegdurchläufe und der Beleggeschäftsgänge im Unternehmen entsprechend der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB) zu sichern, - betriebswirtschaftliche Auswertungen und Analysen von Informationen der Finanzbuchführung erstellen zu können. 					

Code: E-WT-ABW-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Grundlagen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre – Fundamentals of General Business Administration			
LVS: 50	LP: 3	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Die Studierenden erfassen betriebswirtschaftliche Grundtatbestände und sind in der Lage, diese vor dem Hintergrund der jeweiligen Problem- und Fragestellungen in den unterschiedlichen Funktions- bzw. Tätigkeitsbereichen der betrachteten Unternehmen/Institutionen zu vernetzen. Sie erhalten einen ersten Überblick über das betriebswirtschaftliche Spektrum, welches - vom Allgemeinen zum Speziellen vorgehend - im weiteren Studienverlauf funktionell und institutionell vertieft wird.</p> <p>Die Studierenden sollen befähigt werden, konsequent betriebswirtschaftlich zu denken und zu handeln sowie, fortsetzend mit den weiteren Modulen des Fachgebietes, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge konzeptionell und in ihrem ökonomischen Wesenskern zu begreifen.</p>					

Code: E-WT-INF-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Grundlagen der betrieblichen Informationsverarbeitung und Office-Anwendungen – Fundamentals of Operational Information Processing and Office Applications			
LVS: 40	LP: 2	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Übung	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Studierenden können Schwerpunkte der Grundlagen der betrieblichen Informationsverarbeitung und Office Anwendungen im Umfeld des Managements betrieblicher Informationssysteme einordnen und berücksichtigen. Im Vordergrund steht dabei die Einordnung diverser Office-Anwendungen in die verschiedenen Anwendungen und Anforderungen betrieblicher Aufgabenbereiche. - Die Studierenden sind in der Lage, den individuellen Schriftverkehr mittels PC effektiv zu erledigen. Die Gestaltung sollte ansprechend und an die Anforderungen der DIN und der Unternehmen angepasst sein. - Die Studierenden können mathematisch darstellbare Probleme mit Hilfe der Tabellenkalkulation Excel schnell und umfassend lösen, Ergebnisse können der Sachlage entsprechend übersichtlich dargestellt werden. - Sie sind weiterhin in der Lage, eine ansprechend gestaltete Präsentation in Abhängigkeit der jeweiligen Situation zu erstellen und können diese an das Unternehmen anpassen. 					

Code: E-DM-SBW-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Grundlagen Dienstleistungsbetriebslehre – Fundamentals of Business Operations in the Service Sector			
LVS: 65	LP: 4	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Bedeutung von Dienstleistungen in den Märkten des 21. Jahrhunderts, - den betrieblichen Leistungsprozess in Dienstleistungsunternehmen, - die Grundlagen des strategischen und operativen Dienstleistungsmarketing, - das Qualitätsmanagement im Dienstleistungsbereich. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Bedeutung von Dienstleistungen wiederzugeben, zu erklären und zu definieren, - den Leistungsprozess als Einheit von Leistungserstellung und -verwertung abbilden zu können, - Grundsätze und Zusammenhänge zur Wertschöpfung in Dienstleistungsprozessen zu zeigen, - die hieraus resultierende Messung und Bewertung der Dienstleistungsqualität zu bestimmen. 					

Code: E-WT-PRA-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Praxisphase I (Projektarbeit I) – Practical Phase I			
LVS: 0	LP: 9	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 1	Lehrform:	Prüfungsart: Projektarbeit
<p><i>Lernziele:</i></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 I ist integraler Bestandteil der praxisbasierten Studienleistungen in der ersten Praxisphase. Ziel ist die wissenschaftsorientierte Analyse und Durchdringung der ausgeführten praktischen Tätigkeiten im Ausbildungsunternehmen/in der Ausbildungsinstitution, wobei Erkenntnisse aus der vorangegangenen Theoriephase in enger Verzahnung mit den jeweiligen Praxisinhalten angewendet werden sollen. Die Projektarbeit hat in diesem Kontext sowohl eine wissenschaftstheoretische als auch anwendungspraktische Komponente. Der Umfang der Arbeit soll ca. 25 Textseiten DIN A4 betragen (zuzüglich Verzeichnisse und Anhang).</p>					

Code: E-WT-VWL-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): VWL-Einführung / Mikroökonomik – Introduction to Macroeconomics/Microeconomics			
LVS: 60	LP: 4	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 2	Lehrform: Vorlesung	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <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 (Konsumgüterwahl, Arbeitsangebot, Sparen, Faktornachfragen, Güterangebot u.a.), - die Herleitung individueller und gesamtwirtschaftlicher Verhaltensfunktionen aus den jeweiligen mikroökonomischen Entscheidungskalkülen, - den Preisbildungs- bzw. Gleichgewichtsbildungsprozess in unterschiedlichen Marktformen, - die sich jeweils im Marktgleichgewicht ergebenden Wohlfahrtseffekte für die Marktteilnehmer. <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. 					

Code: E-WT-MAT-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wirtschaftsmathematik – Business Mathematics			
LVS: 60	LP: 4	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Übung	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen die zur Bewältigung eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums notwendigen mathematischen Grundkenntnisse vermittelt werden. Der Lehrstoff konzentriert sich auf diejenigen Themenfelder, welche für das Wirtschaftstudium und die betriebliche Praxis von besonderer Bedeutung sind. Die Vermittlung des Lehrstoffs erfolgt problemorientiert anhand praxisnaher Aufgabenstellungen. Nach Abschluss des Moduls sollen die Studierenden in der Lage sein, einschlägige betriebswirtschaftliche Problemstellungen eigenständig mit Hilfe mathematischer Methoden zu analysieren und zu lösen.</p>					

Code: E-WT-KAT 01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wissenschaftliches Arbeiten / Kommunikation –			
LVS: 70	LP: 4	Beginn (Sem.): 1	Dauer (Sem.): 2	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Seminararbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, die erlernten kommunikativen / rhetorischen Fähigkeiten und Fertigkeiten zielgruppenspezifisch und situationsadäquat in ihren Ausbildungsunternehmen und deren Märkten anzuwenden. Darüber hinaus können sie die in Theorie und Praxis anzufertigenden wissenschaftlichen wie auch praktischen Arbeiten fach- und formgerecht erstellen.</p> <p>Zu E-WT-KAT 01.1 (Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten)</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, die in den Studienprogrammen der Staatlichen Studienakademie Thüringen geforderten wissenschaftlichen Arbeiten eines dualen Studiums fach- und formgerecht anzufertigen. Unter Verarbeitung spezifischer Informationen und Daten (Literatur, empirische Untersuchungen etc.) durchdringen sie ein gegebenes Thema wissenschaftlich-methodisch und tragen durch eine effiziente, systematisch-konzeptionelle Arbeitsorganisation dazu bei, praxisrelevante Lösungsansätze zu erstellen.</p> <p>Zu E-WT-KAT 01.2 (Grundlagen der Kommunikation)</p> <p>Die Studierenden erlernen kommunikative/rhetorische Kenntnisse als Grundlage einer effizienten Bearbeitung unternehmensinterner und -externer Aufgaben und Problemstellungen. Hierbei kennen die Studierenden als Teilaspekt ihrer Sozialkompetenz jene Methoden und Techniken, welche sie in die Lage versetzen, mit Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden/Geschäftspartnern erfolgsorientiert eine konstruktive Kommunikation zu führen, die der Erreichung angestrebter gemeinsamer Zielsetzungen dienen soll. Die Studierenden sind als designierter Führungskräftenachwuchs in der Lage, über eine spannungsfreie Kommunikation hinaus Konflikte als Steigerungsform von Differenzen erfolgreich zu bewältigen. Die Studierenden sind weiterhin befähigt, Präsentationssituationen richtig einzuschätzen, angemessene Präsentationsformen und -techniken anzuwenden sowie die äußeren Umstände einer Präsentation situationsadäquat zu berücksichtigen.</p> <p>Zu E-WT-KAT 01.3 (Verkaufsgesprächs- und Verhandlungsführung)</p> <p>Die Studierenden sollen als designierte Führungsnachwuchskräfte in die Lage versetzt werden, eigenverantwortlich erfolgreiche Verkaufsgespräche und Verhandlungen zu führen. Aufbauend auf den bereits vermittelten Kenntnissen des Faches „Grundlagen der Kommunikation“ analysieren sie die situativen Bedingungen und Beziehungen zwischen den jeweiligen Verkaufs- bzw. Verhandlungspartnern und können darauf aufbauend Verkaufsgespräche bzw. Verhandlungen prozessual und systematisch gestalten. Zudem durchdringen die Studierenden spezifische Verkaufsgesprächs- und Verhandlungssituationen und wenden hierbei geeignete Gestaltungsmittel bzw. -methoden zielorientiert und situationsadäquat an.</p>					

Code: E-DM-SBW-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Beratung und Verkauf als Kommunikationsprozess – Counselling and Sales as a Communication Process			
LVS: 55	LP: 3	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kommunikationsgrundfragen und die Bedeutung von Kommunikationsverhalten, - Wertewandel in Markt und Führung, - Kommunikationsprozesse, Beratungs-, Verkaufs-, Verhandlungsgespräche, - Kundenorientierung, - Gestaltung von Besprechungen, - Beschwerdemanagement, Umgang mit Reklamationen, - Selbstmanagement der Kommunikationskompetenz. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Bedeutung von Kommunikationsverhalten, wiederzugeben, zu erklären und zu definieren, - Kommunikationsprozesse zu erkennen und Beratungs-, Verkaufs-, Verhandlungsgespräche vorzubereiten und durchzuführen, - Grundsätze und Zusammenhänge zur Kundenorientierung zu zeigen, - die hieraus resultierende Gestaltung von Besprechungen, Umgang mit Reklamationen und Empfehlungen für erfolgreiche Gesprächs-, Diskussions- und Verhandlungsführungen zu erstellen. 					

Code: E-WT-REW-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Kosten- und Leistungsrechnung – Cost and Activity Accounting			
LVS: 65	LP: 4	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Übung	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Kostenbegriffe, die Kostenstrukturen sowie das Kostenverhalten in Abhängigkeit verschiedener betriebswirtschaftlicher Faktoren, - den Aufbau und die Funktionsweise der Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung, - die Verfahren der Vollkostenrechnung und Teilkostenrechnung in ihrer praktischen Anwendung, - die Grundlagen und Anwendung spezieller Kostenrechnungssysteme. <p>Die Studierenden sollen Verständnis der Inhalte und Zusammenhänge erwerben über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Einordnung der Kosten- und Leistungsrechnung in das System des betrieblichen Rechnungswesens und deren Verzahnung mit der Finanzbuchführung, - die logischen und informationellen Beziehungen zwischen Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Methoden und Instrumente der Kostenplanung, Kostenabrechnung, Kostenanalyse und Kostenkontrolle unter spezifischen betrieblichen Bedingungen anzuwenden, - betriebliche Kostenrechnungsunterlagen(z.B. BAB) zu erarbeiten, zu interpretieren und zu optimieren, - betriebswirtschaftliche Entscheidungen durch gezielte Kosteninformationen zu fundieren und darzustellen. 					

Code: E-WT-ABW-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Marketing – Marketing			
LVS: 50	LP: 3	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Die Studierenden sollen befähigt werden, konsequent „vom Markt her und zum Markt hin“ zu denken und zu handeln. Hierbei besitzen sie Kenntnisse über die Basiselemente einer Marketing-Konzeption sowie deren komplexen und systematischen Bezugsrahmen.</p> <p>Die Möglichkeiten und Maßnahmen einer fundierten Situationsanalyse, die Marketingziel- und -strategienfestlegung werden dabei in gleicher Weise wie die zielgruppenspezifische und situationsadäquate Kombination und Koordination des zur Verfügung stehenden Marketing-Instrumentariums oder das Marketing-Controlling in den Mittelpunkt gestellt.:Literatur (jeweils in der aktuellen Ausgabe):</p>					

Code: E-DM-PRO-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Marktforschung mit EXCEL – Market research with EXCEL			
LVS: 30	LP: 2	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Seminararbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Die Studierenden sollen</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Aufbau eines Fragebogens planen und gestalten können, - unterschiedliche Frageformen benennen und unterscheiden können, - verschiedene Skalenformen erkennen und einsetzen können, - einen Fragebogen codieren und die Daten in ein Excel-Arbeitsblatt eingeben können, - die Daten nach verschiedenen Fragestellungen auswerten können, - den Funktionsassistenten, den Diagrammassistenten und den Pivot-Tabellenassistenten von Excel einsetzen können, - die Ergebnisse interpretieren und marketingrelevante Schlussfolgerungen daraus ziehen können. 					

Code: E-WT-PRA-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Praxisphase II (Projektarbeit II) – Practical Phase II			
LVS: 0	LP: 9	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 1	Lehrform:	Prüfungsart: Projektarbeit
<p><i>Lernziele:</i></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 praxisbasierten Studienleistungen in der ersten Praxisphase. Ziel ist die wissenschaftsorientierte Analyse und Durchdringung der ausgeführten praktischen Tätigkeiten im Ausbildungsunternehmen/in der Ausbildungsinstitution, wobei Erkenntnisse aus der vorangegangenen Theoriephase in enger Verzahnung mit den jeweiligen Praxisinhalten angewendet werden sollen. Die Projektarbeit hat in diesem Kontext sowohl eine wissenschaftstheoretische als auch anwendungspraktische Komponente. Der Umfang der Arbeit soll ca. 25 Textseiten DIN A4 betragen (zuzüglich Verzeichnisse und Anhang).</p>					

Code: E-WT-ENG-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wirtschaftsenglisch I – Business English I			
LVS: 70	LP: 4	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 2	Lehrform: Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - englischsprachliche Kenntnisse und Fertigkeiten, - basiswirtschaftsenglisches Vokabular, - Festigung und Wiederholung von grammatischen Kenntnissen, - Verbesserung ihrer situativen Verwendung in kommunikativen sprachlichen Äußerungen, - Einführung in der Handelskorrespondenz, Bankwesen und internationalen Zahlungsverkehr. <p>Nach Abschluss des Moduls sollen die Studierenden in der Lage sein in englischer Sprache</p> <ul style="list-style-type: none"> - ihre Firmenstruktur zu beschreiben, - ihre Unternehmen schriftlich darzustellen, um Kunden oder Interessanten zu gewinnen, - Englische Zahlen, Telefonnummern, Brüche, Prozente usw. richtig zu verstehen, auszudrücken und zu schreiben, - schriftlich Anfragen zu verfassen und zu beantworten, - Gespräche ohne Hemmung durchzuführen, - Veränderungen zu beschreiben, - erweiterten Wortschatz über Finanzen und Personal zu verwenden, - einen Lebenslauf auf Englisch und in englischem Format zu formulieren und ein persönliches Profil zu erstellen. 					

Code: E-WT-MAT-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wirtschaftsstatistik – Business Statistics			
LVS: 60	LP: 4	Beginn (Sem.): 2	Dauer (Sem.): 2	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen die zur Bewältigung eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums notwendigen statistischen Grundkenntnisse sowie die Grundzüge, Methoden und Anwendungsbereiche der beschreibenden und schließenden Statistik vermittelt werden. Der Lehrstoff konzentriert sich auf diejenigen Themenfelder, welche für das Wirtschaftsstudium und die betriebliche Praxis von besonderer Bedeutung sind. Die Vermittlung des Lehrstoffs erfolgt problemorientiert anhand praxisnaher Aufgabenstellungen. Nach Abschluss des Moduls sollen die Studierenden in der Lage sein, die Methoden der beschreibenden und schließenden Statistik eigenständig auf einschlägige betriebswirtschaftliche Problemstellungen anzuwenden.</p>					

Code: E-WT-REC-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): BGB – German Civil Code			
LVS: 65	LP: 4	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Aufbau und die Systematik des Bürgerlichen Rechts auf der Grundlage des Bürgerlichen Gesetzbuches, - die Inhalte und Vorschriften sowie ihre praktische Anwendung zu unternehmensrelevanten Teilgebieten des Bürgerlichen Rechts, insbesondere zum Vertragsrecht sowie zum Schuld- und Sachenrecht, - die Einzelbestimmungen der Rechtsvorschriften und ausgewählter Quellen der Rechtsprechung sowie die Anwendung dieser in der unternehmerischen Praxis, - die Einflüsse und Wirkungen der Einzelbestimmungen des Bürgerlichen Rechts in den einzelnen Funktions- und Aufgabenbereichen des Unternehmens, insbesondere in den Bereichen Beschaffung, Absatz, Personalwirtschaft und Finanzwirtschaft, - die rechtlichen Beziehungen des Bürgerlichen Rechts zwischen Privatpersonen und den Unternehmen, - die Vorgehensweise bei der Bearbeitung praktischer Situationen aus den Rechtsbereichen des Bürgerlichen Rechts. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - praktische Fälle des Schuld- und Sachenrechts mit mittlerer Komplexität rechtssystematisch zu analysieren, Lösungsalternativen zu entwickeln und Entscheidungen vorzuschlagen, - die rechtlichen Voraussetzungen und Konsequenzen strategischer und operativer Entscheidungen einzuschätzen und ggf. rechtliche Absicherungsmaßnahmen für die Erreichung des Erfolgs der Maßnahmen vorzuschlagen. 					

Code: E-DM-SBW-03		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Dienstleistungsmarketing – Service Marketing			
LVS: 60	LP: 4	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dienstleistungsmarketing, Trends, Konzeptionen, Anwendungsfelder, - Kundenorientierung, Kundennutzendenken und Kundenphilosophie, - Kundenzufriedenheit: Messung, Bewertung und Steuerung, - Kundenwertmanagement bei Dienstleistungen, - Marketinginformation, Marktanalyse, Marktsegmentierung, Marktprognose, - Besonderheiten des Käuferverhaltens in Dienstleistungsbereichen, - Strategisches Marketing im Dienstleistungsbereich, - den Prozess des Marketingmanagements im Dienstleistungsbereich, - Umsetzung der Marketingziele und -strategien durch das Marketing-Mix, - Planung, Organisation und Umsetzung des Marketing-Mix, - Vertriebsorganisation und Vertriebssteuerung in DL-Unternehmen. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Bedeutung von Dienstleistungsmarketing, Kundenorientierung, Kundennutzendenken und Kundenphilosophie, wiederzugeben, zu erklären und zu definieren, - Trends, Konzeptionen, Anwendungsfelder zu erkennen und Kundenzufriedenheit sowie deren Messung, Bewertung und Steuerung vorzubereiten und durchzuführen, - Grundsätze und Zusammenhänge im Prozess des Marketingmanagements im Dienstleistungsbereich zu zeigen, - Umsetzung der Marketingziele und -strategien durch das Marketing-Mix zu empfehlen, - die hieraus resultierende Gestaltung, Planung, Organisation und Umsetzung des Marketing-Mix und Vertriebsorganisation und Vertriebssteuerung in DL-Unternehmen zu erstellen. 					

Code: E-WT-VWL-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Makroökonomik – Macroeconomics			
LVS: 60	LP: 4	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 2	Lehrform: Vorlesung	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 in der Bundesrepublik Deutschland im Zeitverlauf, - die Hintergründe der aktuellen stabilitätspolitischen Strategiedebatte, - die kurz- und langfristigen Auswirkungen konkreter stabilitätspolitischer Maßnahmen aus Sicht der modernen Einkommens- und Beschäftigungstheorie. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, auf Basis wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnisse</p> <ul style="list-style-type: none"> - die gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen sowie die Erfolgchancen aktueller stabilitätspolitischer Maßnahmen einzuschätzen, - sich innerhalb der aktuellen stabilitätspolitischen Strategiedebatte begründet zu positionieren. 					

Code: E-WT-ABW-03		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Organisation und Personalwirtschaft – Organisation and Human Resource Management			
LVS: 50	LP: 3	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Grundlagen der Aufbau- und Ablauforganisation, die unterschiedlichen Formen der Aufbauorganisation und ihrer praktischen Anwendungsrelevanz, - den Aufbau und die Erarbeitung von betrieblichen Organisationsdokumenten, wie z.B. von Organigrammen, Stellenbeschreibungen und Prozessablaufdiagrammen, - die Methoden und Techniken der Organisationsanalyse und ihre Anwendung in der Praxis, - die Funktionen und Bereiche der betrieblichen Personalwirtschaft sowie deren praktische Ausgestaltung. <p>Die Studierenden sollen Verständnis über die Inhalte und Zusammenhänge erwerben über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Verzahnung der Aufbauorganisation mit der Ablauf- und Prozessorganisation im Unternehmen, - die Verzahnung der einzelnen Aufgaben, Bereiche und Prozesse der betrieblichen Personalwirtschaft, - die Auswirkungen der Organisationsentscheidungen und von Entscheidungen des Personalmanagements auf die betriebliche Effektivität und Rentabilität. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - selbstständig bestehende Organisationsstrukturen zu erkennen und zu klassifizieren sowie Analysen zur Effektivität und Effizienz dieser durchzuführen, - logische Empfehlungen zur Veränderung und Optimierung der Organisationsstrukturen sowie der Prozessorganisation typischer Geschäftsprozesse zu geben, - selbstständig Analysen zu personalwirtschaftlichen Aufgabenbereichen durchzuführen und Empfehlungen für eine weitere Optimierung der Prozesse begründet abzuleiten und betriebswirtschaftlich zu fundieren. 					

Code: E-WT-PRA-03		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Praxisphase III (Projektarbeit III) – Practical Phase III			
LVS: 0	LP: 9	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 1	Lehrform:	Prüfungsart: Projektarbeit
<p><i>Lernziele:</i></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 III ist integraler Bestandteil der praxisbasierten Studienleistungen in der ersten Praxisphase. Ziel ist die wissenschaftsorientierte Analyse und Durchdringung der ausgeführten praktischen Tätigkeiten im Ausbildungsunternehmen/in der Ausbildungsinstitution, wobei Erkenntnisse aus der vorangegangenen Theoriephase in enger Verzahnung mit den jeweiligen Praxisinhalten angewendet werden sollen. Die Projektarbeit hat in diesem Kontext sowohl eine wissenschaftstheoretische als auch anwendungspraktische Komponente. Der Umfang der Arbeit soll ca. 25 Textseiten DIN A4 betragen (zuzüglich Verzeichnisse und Anhang).</p>					

Code: E-DM-PRO-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wissensmanagement und Prozessmanagement in Dienstleistungsunternehmen – Knowledge Management and Process Management in Service Companies			
LVS: 60	LP: 4	Beginn (Sem.): 3	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausur
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundlagen eines ganzheitlichen Wissensmanagements, - Wandel in der Nutzung von Wissen, - die Bedeutung von "blended learning", - Intranetbasiertes Wissensmanagement, - Problemfelder des Wissensmanagements, - Nutzung der Mind-Map-Technik zur Strukturierung aller Problemfelder, - Einsatz des Intranets im Unternehmen. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Fähigkeit einer Organisation zu steigern, gewinnträchtige Ideen zu erzeugen und miteinander zu verweben, - Ansätze eines ganzheitlichen Wissensmanagements zu verwenden, - Anpassungsfähigkeit der Unternehmung bei sich ändernden Umweltbedingungen zu begleiten, - Wissensprozesse in Unternehmen (operatives Wissensmanagement) zu unterstützen, - Wissen zu erwerben, Wissen zu beschaffen und Wissen in Organisationen zu nutzen. <p>Zu E-DM-PRO-02.2 (Prozessmanagement in Dienstleistungsunternehmen)</p> <p>Die Studierenden kennen und bewerten die Bedeutung des Prozessmanagements als spezifische Organisationsform und vor dem Hintergrund veränderter Märkte und komplexerer Wirtschaftsstrukturen.</p> <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Methoden und Werkzeuge der Prozessorganisation zu analysieren und die Prozessmodellierung zu begreifen, - das Prozessmanagement als relevanten Lösungsweg für die Optimierung betrieblicher Abläufe zu verstehen, wobei typische Phasen des Reengineerings konzeptionell und anwendungsbezogen durchdrungen werden. 					

Code: E-WT-REC-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Handels-, Gesellschafts- und Arbeitsrecht – Commercial, Corporate and Labour Law			
LVS: 65	LP: 4	Beginn (Sem.): 4	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Aufbau und die Systematik des Handels-, Gesellschafts- und Arbeitsrechts auf der Grundlage der einschlägigen gesetzlichen Regelungen und der Rechtsprechung, - die Inhalte und Vorschriften sowie ihre praktische Anwendung zu unternehmensrelevanten Teilgebieten des Handels-, Gesellschafts- und Arbeitsrechts, - die Einzelbestimmungen der Rechtsvorschriften und ausgewählter Quellen der Rechtsprechung sowie die Anwendung dieser in der unternehmerischen Praxis, - die Einflüsse und Wirkungen der Einzelbestimmungen des Handels-, Gesellschafts- und Arbeitsrechts in den einzelnen Funktions- und Aufgabenbereichen des Unternehmens, insbesondere in den Bereichen Beschaffung, Absatz, Personalwirtschaft und Finanzwirtschaft, - die Vorgehensweise bei der Bearbeitung praktischer Situationen aus den Rechtsbereichen des Handels-, Gesellschafts- und Arbeitsrechts. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - praktische Fälle des Handels-, Gesellschafts- und Arbeitsrechts mit mittlerer Komplexität rechtssystematisch zu analysieren, Lösungsalternativen zu entwickeln und Entscheidungen vorzuschlagen, - die rechtlichen Voraussetzungen und Konsequenzen strategischer und operativer Entscheidungen einzuschätzen und ggf. rechtliche Absicherungsmaßnahmen für die Erreichung des Erfolgs der Maßnahmen vorzuschlagen, - praktische Führungsaufgaben des operativen Alltags unter besonderer Berücksichtigung der sich ergebenden arbeitsrechtlichen Voraussetzungen, Entscheidungsgrenzen und Konsequenzen zu lösen. 					

Code: E-WT-ABW-04		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Investition und Finanzierung – Investment and Financing			
LVS: 50	LP: 3	Beginn (Sem.): 4	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Übung	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die grundlegenden Aufgaben und betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge bei der Planung, Durchführung und Kontrolle von Investitionen, - den stufenweisen Gesamtprozess einer betrieblichen Investition von der Idee/Anforderung bis zur Nutzung der Ergebnisse der Investition im betrieblichen Prozess, - die verschiedenen Rechnungsverfahren der Investitionsrechnung und ihre Anwendungsbedingungen, - die grundlegenden Zusammenhänge der Finanzierung eines Unternehmens sowie der Arten und Quellen der betrieblichen Finanzierungsprozesse, - die kurz- und langfristigen betrieblichen Wirkungen sowie Vor- und Nachteile verschiedener Finanzierungsarten der Außen- und Innenfinanzierung, - die Formen, Methoden und Instrumente der lang-, mittel- und kurzfristigen Finanzplanung. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wirtschaftlichkeitsrechnungen für Investitionen entsprechend unterschiedlichen Aufgabenstellungen durchzuführen, - Finanzierungs- und Liquiditätspläne zu interpretieren und auszuarbeiten, - begründete Auswahlentscheidungen zu den Arten und Quellen der betrieblichen Finanzierungsmaßnahmen vorzuschlagen, - finanzwirtschaftliche Prozesse und Situationen zuverlässig zu analysieren und durch geeignete Kennzahlen zu bewerten. 					

Code: E-DM-SBW-04		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Organisation u. Personalwirtschaft in Dienstleistungs- unternehmen – Organisation and Human Resource Management in Service Companies			
LVS: 55	LP: 3	Beginn (Sem.): 4	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundprobleme und Besonderheiten der Personalwirtschaft und Organisation in Dienstleistungsunternehmen, - Organisationskonzepte und Prozessmanagement in Dienstleistungsunternehmen, - Personalplanung mit flexibler Personalplanung und Dienstleistungskapazität, - Personalbeschaffung, Personalführung, Personalentwicklung und -förderung. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Bedeutung der Grundprobleme und Besonderheiten der Personalwirtschaft und Organisation in Dienstleistungsunternehmen wiederzugeben, zu erklären und zu definieren, - Organisationskonzepte und Prozessmanagement in Dienstleistungsunternehmen zu erkennen sowie deren Messung, Bewertung und Steuerung vorzubereiten und durchzuführen, - Grundsätze flexibler Personalplanung hinsichtlich Dienstleistungskapazität zu zeigen, - Umsetzung der Personalbeschaffung, Personalführung, Personalentwicklung und -förderung im Dienstleistungsbereich zu empfehlen, - die hieraus resultierende Gestaltung, Planung, Organisation und Umsetzung des Personalmanagements zu erstellen. 					

Code: E-WT-PRA-04		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Praxisphase IV (Praxisprüfung I) – Practical Phase IV			
LVS: 0	LP: 8	Beginn (Sem.): 4	Dauer (Sem.): 1	Lehrform:	Prüfungsart: Mündliche Prüfung
<p><i>Lernziele:</i></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 (mündliche) Praxisprüfung I ist Bestandteil der praxisbasierten Studienleistungen nach Beendigung des zweiten Studienjahres. Sie bezieht sich vorwiegend auf die beim Praxispartner vermittelten Studieninhalte und kann sich auch auf Inhalte von in den Praxisphasen erbrachten, abgeschlossenen Prüfungsleistungen beziehen sowie Themen zum Gegenstand haben, die für die betriebliche Praxis in vergleichbaren Ausbildungsstätten grundsätzlich von Bedeutung sind. Innerhalb der Praxisprüfung I sollen die Studierenden ihre Fähigkeit nachweisen, die ausgeführten praktischen Tätigkeiten in Anwendung ihrer Erkenntnisse aus den vorangegangenen Theoriephasen wissenschaftsorientiert zu analysieren, die Ergebnisse adäquat zu kommunizieren und im wissenschaftlichen Dialog mit der Prüfungskommission argumentativ zu verteidigen.</p>					

Code: E-DM-PRO-03		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Rechnungslegung am PC / Planspiel Facility Management – Accounting on PCs in Service Companies/Simulation Game for Facility Management			
LVS: 60	LP: 4	Beginn (Sem.): 4	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Seminararbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Die Studierenden bekommen durch dieses Modul einen grundlegenden Einblick in den PC-gestützten Umgang mit aktueller Software für Buchführung, Kosten- und Leistungsrechnung zur Datengenerierung und Unterstützung des betrieblichen Controllings. Ebenfalls PC-gestützt findet ein Planspiel statt, das grundlegende Zusammenhänge betriebswirtschaftlicher Strategien und Entscheidungen eines komplexen Dienstleistungsmarktes modelliert, in dem verschiedene Firmen simuliert werden, die gleichzeitig um Kunden und Marktanteile konkurrieren.</p> <p>Zu E-DM-PRO-03.1 (Rechnungslegung am PC in Dienstleistungsunternehmen)</p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundkenntnisse für Anwendungen des internen Rechnungswesens in der Praxis, - Gestaltung des externen Rechnungswesens durch Identifikation aller Kosten (Was sind Kosten und was nicht?), - Vorbereitung der Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung, - Erkennen und Ermittlung der Art der verbrauchten Produktionsfaktoren an Praxisbeispielen, - Schaffung der Voraussetzungen für das Erkennen der Kostenbegriffspaare: fixe und variable Kosten, Einzel- und Gemeinkosten, Grundkosten, Anderskosten und Zusatzkosten, entscheidungsrelevante und entscheidungsirrelevante Kosten, Vollkosten und Teilkosten, Plankosten, Normalkosten und Ist-Kosten, Gesamtkosten und Stückkosten, - Kalkulation der Selbstkosten als Voraussetzung der Bewertung der Wirtschaftlichkeit. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - entscheidungsbezogene Informationen als Kontrollinformation zu nutzen, - innengerichtete Informationen der KLR als Instrument der Unternehmensführung, z.B. Handlungsanweisungen, Sollvorgaben zu präsentieren - außengerichtete Informationen der KLR als Instrument der Kommunikationspolitik, z.B. Kostenvoranschläge zu präsentieren <p>Zu E-DM-PRO-03.2 (Planspiel Facility Management)</p> <p>Die Studierenden sollen</p> <ul style="list-style-type: none"> - unternehmerisches Denken und Handeln im Dienstleistungssektor trainieren, - Dienstleistungen als Prozessketten verstehen, - Kapazitätsplanung durchführen, - Märkte, Marktentwicklungen, Kundennutzen, Wettbewerbsvorteile einschätzen, - Teamarbeit lernen, - persönliches Leistungsvermögen einschätzen können, - Management-Methoden und Instrumente für die Entscheidungsfindung einsetzen, - relevante Kennzahlen für Serviceangebote analysieren. 					

Code: E-WT-INF-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Spezielle Themen der Wirtschaftsinformatik – Special Subjects Pertaining to Business Informatics			
LVS: 90	LP: 5	Beginn (Sem.): 4	Dauer (Sem.): 2	Lehrform: Vorlesung / Übung	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Studierenden kennen die mit dem Informationsmanagement verbundenen Führungsaufgaben, wobei die strategische Ausrichtung und Beurteilung im Vordergrund steht. Sie besitzen Kenntnisse zur Einbindung des Informationsmanagements in der Betriebsorganisation. - Die Studierenden sind in der Lage, die Planung, Einführung von IT-Systemen aus Sicht des Managements zu strukturieren, notwendige Maßnahmen zu veranlassen und zu kontrollieren, eine betriebswirtschaftliche Nutzenbewertung von IT-Vorhaben/-Systemen durchzuführen und kennen die Aufgaben zur Organisation des laufenden Betriebs von IT-Systemen. - Weiterhin besitzen die Studierenden Wissen zu den grundlegenden Sicherheits- und Rechtsaspekten des Informationsmanagements sowie erforderlichen Schwerpunkten im Rahmen IT-Sicherheit und IT-Compliance. - Zur Gewährleistung einer nachhaltigen Wirksamkeit Internet-basierender Anwendungen verfügen die Studierenden über eine systematische Denkweise und Methodik zur Integration von Internet- und Online-Marketing in das Multichannel-Marketing-Konzept eines Unternehmens. - Die Kenntnis ausgewählter Prinzipien und Methoden zu Such- und Recherchestrategien u.a. in Internet-Suchmaschinen befähigt die Studierenden zur effizienten Informationsgewinnung. - Zudem besitzen die Studierenden grundlegendes Wissen über den Aufbau einer Datenbank. Sie können mit Hilfe von MS Access eine Datenbank generieren und strukturieren, Informationen filtern, sortieren und zusammengefasst übersichtlich darstellen. <p>E-WT-INF-02.2 (Spezielle Themen II)</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, die Planung, Einführung konkreter Typen von Anwendungssystemen der für die jeweilige Studienrichtung relevanten Wirtschaftszweige aus Sicht des Managements zu strukturieren, notwendige Maßnahmen zu veranlassen und zu kontrollieren, eine betriebswirtschaftliche Nutzenbewertung derartiger IT-Vorhaben/-Systeme durchzuführen und kennen die Aufgaben zur Organisation des laufenden Betriebs solcher IT-Systeme.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, die in den Modulen „Grundlagen der betrieblichen Informationsverarbeitung und Office Anwendungen und II“ des 1. und 4. Semestersgewonnenen Kenntnisse auf ausgewählte Szenarien ihrer Studienrichtung anzuwenden. Zu ausgewählten Anwendungssystemen verfügen die Studierenden über praktische Bedienungskompetenzen</p>					

Code: E-WT-ENG-02		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wirtschaftsenglisch II – Business English II			
LVS: 60	LP: 3	Beginn (Sem.): 4	Dauer (Sem.): 2	Lehrform: Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - Festigung und Wiederholung von grammatischen Kenntnissen, - Verbesserung ihrer situativen Verwendung in kommunikativen sprachlichen Äußerungen und Nutzung des Passivs, - Marketing, - Job description und Einführung in die Human Resources, - Nutzung aller verschiedenen Verbformen und richtigen Präpositionen, - Aktienmärkte: Wortschatz und Einführung, - Berücksichtigung von kulturellen Aspekten bei Verhandlungen, - Arbeitsklima, Strukturen und Erwartungen an Mitarbeiter in englischen und amerikanischen Unternehmen, - Erwerb von Strategien und Techniken bei der Planung, Vorbereitung und Durchführung von Präsentationen, - Grundlegende Regeln für einen mündlichen Vortrag in englischer Sprache. <p>Nach Abschluss des Moduls sollen die Studierenden in der Lage sein in englischer Sprache</p> <ul style="list-style-type: none"> - Börsennotierungen und Berichte zu verstehen und auszuwerten, - Kommentare und Vorträge differenziert zu verstehen und Mitschriften zu erstellen, - Präsentationen vorzubereiten, zu strukturieren und zu halten, - einfache Verhandlungen durchzuführen, - Strukturen und Gepflogenheiten in englischsprachigen Unternehmen zu verstehen, - Produktions- und Leistungsvorgänge zu beschreiben, - Marketingstrategien zu verfassen, - Kundenbeschwerden schriftlich und mündlich zu beantworten, - Job Description auf Englisch zu verfassen, - Bewerber zu evaluieren und für Vorstellungsgespräche zu selektieren. 					

Code: E-WT-ABW-05		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Betriebliche Steuerlehre und Bilanzierung – Operational Business Taxation and Balancing			
LVS: 60	LP: 3	Beginn (Sem.): 5	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Übung	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Struktur des Steuerrechts, - die rechtlichen Grundlagen der Steuerarten, - die Grundlagen des Steuerverfahrens- und Abgabenrechts, - die Berechnungsverfahren für wichtige Unternehmenssteuern, - die Zusammenhänge zwischen steuerrechtlichen Vorgängen und der Finanzbuchführung sowie der Vorbereitung und Erarbeitung der Jahresabschlüsse, - die Zusammenhänge zwischen Steuerrecht und Handelsrecht (handelsrechtliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze), - die organisatorischen Voraussetzungen in den Unternehmensprozessen zur Umsetzung der steuerrechtlichen Vorschriften, z.B. des Umsatzsteuerrechts. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - steuerliche Berechnungen zu Standardfällen in ausgewählten Steuerarten (z.B. Einkommensteuer, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer und Körperschaftsteuer) durchzuführen oder nachzuvollziehen, - betriebswirtschaftliche Entscheidungen unter Berücksichtigung aktueller und künftiger Auswirkungen auf die Steuerbelastung des Unternehmens vorzubereiten und zu analysieren, - steuerrechtliche Prozesse im Unternehmen, insbesondere in den Bereichen Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Umsatzsteuer und Gewerbesteuer zu bewerten und zu erklären. 					

Code: E-DM-SBW-05		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Kunden-, Service- und Vertriebsmanagement – Customer Management, Service Management and Sales Management			
LVS: 110	LP: 6	Beginn (Sem.): 5	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Die Studierenden bekommen durch dieses Modul einen vertiefenden Einblick in die strukturierte Vorgehensweise im Umgang mit Kunden, insbesondere hinsichtlich des Servicemanagements, verbunden mit der Idee der langfristigen Kundenbindung durch softwaregestütztes Customer Relationship Management (CRM). Dies gibt ihnen eine weitergehende Orientierung zur Vorgehensweise für Planung, Durchführung und Kontrolle von Kundenbeziehungen.</p> <p>Zu E-DM-SBW-05.1 (Kunden- und Servicemanagement / Kundenbindungsmanagement (CRM))</p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <p>A. Kunden- und Servicemanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entwicklung, Trends und Inhalt des Servicemanagements, - Entwicklung von Servicestrategien, - Serviceorganisationen und Personaleinsatz im Service, - Materielle Versorgungskonzepte für Servicebereiche und Serviceunternehmen, - Service-Betreuungskonzepte, - Service-Informationssysteme und Call-Center-Konzepte, - Servicecontrolling: Service- und Wartungskonzepte, - Planung von Serviceleistungen und Servicekosten, - Kalkulation und Preisbildung für Serviceleistungen, - Kennzahlen und Serviceinformationssysteme, - Controlling der Kundenbeziehungen. <p>B. Kundenbindungsmanagement (CRM)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundlagen, Begriffe, Definitionen von CRM, CRM-Idee, CRM-System, - Kundenbeziehungsmanagement aus Sicht der Unternehmen, - Kundenbeziehungsmanagement aus Sicht der Kunden, - Personalmanagement und CRM-Philosophie <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Fachs in der Lage sein,</p> <p>A. Kunden- und Servicemanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Bedeutung der Grundprobleme und Besonderheiten des Servicemanagements in Dienstleistungsunternehmen wiederzugeben, zu erklären und zu definieren, - Organisationskonzepte und Prozessmanagement in Dienstleistungsunternehmen zu erkennen sowie deren Messung, Bewertung und Steuerung vorzubereiten und durchzuführen, - Grundsätze flexibler Personalplanung hinsichtlich Dienstleistungskapazität zu zeigen, - Umsetzung der Personalbeschaffung, Personalführung, Personalentwicklung und -förderung im Dienstleistungsbereich zu empfehlen, - die hieraus resultierende Gestaltung, Planung, Organisation und Umsetzung des Personalmanagements zu erstellen. <p>B. Kundenbindungsmanagement (CRM)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundlagen, Begriffe, Definitionen, CRM-Idee, CRM-Systeme wiederzugeben, - die Strategie eines CRM herauszuarbeiten und Schritte zur Umsetzung und Implementierung anzugeben, - im CRM die Informationstechnologie, Datenintegration, Datenanalyse, die Marketingaktivitäten zu betreuen u. begleiten, - im CRM aus Sicht der Kunden das Informationsproblem (Produkte, Service, Anbieter), das Entscheidungsproblem, das Budgetproblem, den Kundennutzen und das Beschwerdemanagement zu beraten und zu unterstützen, - das Personalmanagement und die CRM-Philosophie im Unternehmen zu begleiten. <p>Zu E-DM-SBW-05.2 (Vertriebsmanagement)</p>					

Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über

A. Strategisches Vertriebsmanagement

- Vertriebsstrategie (historische Entwicklung, Stellung und Relevanz im Unternehmen, Inhalte), Multi-Channel-Management und Verkaufsformen (Ein- vs. Mehrkanalsysteme, Typen von Verkaufsformen, Konfliktpotentiale, Besonderheiten des Key-Account-Management, Entscheidungsgrundlagen)
- Vertriebsorganisation (Aufbauorganisationen, Vertriebsprozesse, Schnittstellenmanagement)

B. Taktisches Vertriebsmanagement

- Vertriebsplanung (Gebietsplanung, Gebietsaufteilung, Festlegung von Kundenbetreuungsfrequenzen)
- Betriebswirtschaftliches und rechtliches Spezialwissen (Vertriebskosten, Wirtschaftlichkeitsberechnungen von Unternehmen und Produkten, Contract-Management)
- Kundenbewertungsmodelle und Betreuungsansätze nach Kundentypen (ABC-Analysen, Kundendeckungsbeitragsrechnung, Prozesskostenrechnung, Scoring Modelle, Kundenportfolio)
- Vertriebssteuerung (Zielvereinbarungen, Vergütungs- und Provisionssysteme, Vertriebscontrolling, Sales Meetings), vertriebsunterstützende EDV (Vertriebsinformationssystem, Customer Relationship Management, Computer Aided Selling, Electronic Sales im B-to-B-Bereich)

C. Operatives Vertriebsmanagement

- Kundenplanung (Inhalte, Vorlagen, Vorgehen)
- Neukundengewinnung (Ermittlung von Interessenten, Segmentierung und Klassifizierung, Kontaktaufnahme)
- Kunden- und Interessentenansprache (Telefon, Direct Mailing, Messe)
- Kundenbetreuung (Kundentermine, Angebotsmanagement, Auftragsabwicklung, Zahlungseingang, After Sales Service)
- Vertriebscontrolling (Wochenplanung, Besuchsbericht, Monatsreporting)

D. Partnerschaftsvertrieb

- Arten und Besonderheiten des Partnerschaftsvertriebs
- Bestimmung potentieller Partnerschaftsbetriebe
- Schritte der Geschäftsanbahnung
- Grundlagen der Zusammenarbeit
- Partnerschaftsvertriebsaufbau
- Strategisches und taktisches Netzwerkmanagement

E. Vertrieb öffentlicher Versorger / öffentlicher Vertrieb

- Charakteristika des öffentlichen Sektors
- Spezifische rechtliche Rahmenbedingungen
- Besonderheiten von öffentlichen Ausschreibungen
- Buying-Center-Spezifika

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

- Grundlagen, Begriffe, Definitionen zum strategischen, taktischen und operativen Vertrieb wiederzugeben,
- Partnerschaftsvertrieb und Vertrieb öffentlicher Versorger zu kennen und zu bewerten,
- Schritte zur Umsetzung und Implementierung anzugeben,
- im VTM die Informationstechnologie, Datenintegration, Datenanalyse und Marketingaktivitäten zu betreuen und begleiten,
- im VTM aus Sicht der Kunden das Informationsproblem (Produkte, Service, Anbieter), das Entscheidungsproblem, das Budgetproblem, den Kundennutzen und das Beschwerdemanagement zu beraten und zu unterstützen,
- das Personalmanagement und die VTM-Philosophie im Unternehmen zu begleiten.

Code: E-DM-PRO-04		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Nonprofit-Organisationen / Fallbeispiele Businesspläne – Nonprofit Organisations/Case Studies of Business Plans			
LVS: 60	LP: 4	Beginn (Sem.): 5	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Seminararbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Die Studierenden bekommen durch dieses Modul einen Zugang zu Institutionen die nicht als grundsätzliches Ziel die Gewinnerzielung und -maximierung vorantreiben und dennoch gesellschaftlich wichtige Aufgaben / Dienstleistungen wahrnehmen und auch erfüllen. In Verbindung damit werden Konzepte zur Erstellung von Businessplänen sowohl von herkömmlichen Organisationen als auch von NPO erarbeitet und präsentiert.</p> <p>Zu E-DM-PRO-04.1 (Dienstleistungsmanagement in Nonprofit-Organisationen)</p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundlagen, Begriffe, Definitionen privater und staatlicher NPO, - Entwicklungslinien des NPO-Managements, - NPO als Dienstleistungsorganisation, - Marketingmanagement für NPO, - Personalmanagement in NPO, - Konfliktmanagement in NPO und Veränderungsmanagement in NPO. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundlagen, Begriffe, Definitionen privater und staatlicher NPO analytisch zu erfassen, - Entwicklungslinien des NPO-Managements aufzuzeigen, - NPO als Dienstleistungsorganisation zu erkennen und zu analysieren, - die hieraus resultierenden Maßnahmen hinsichtlich der Umsetzung und Steuerung von Marketingmanagement, Personalmanagement, Konfliktmanagement und Veränderungsmanagement in NPO zielorientiert zu verwenden. <p>Zu E-DM-PRO-04.2 (Fallbeispiele Businesspläne in Dienstleistungsunternehmen)</p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Grundlagen und Vorgehensweise bei der Erstellung eines konkreten Businessplans, - die Verknüpfung von theoretischem, fachbezogenem Wissen mit einer eigenen Geschäftsidee, - Einordnung einzelner Teilbereiche der Betriebswirtschaftslehre in den Gesamtzusammenhang eines neu zu gründenden Unternehmens. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die betriebswirtschaftlichen Instrumente entsprechend der zu lösenden Problemstellung begründet auszuwählen und lösungsorientiert anzuwenden, - die Gründe und Anlässe zur Aufstellung eines Businessplanes wiederzugeben, - die logische Gliederung eines Businessplanes zu skizzieren, - in 2-3-Personen-Teams einen eigenen Businessplan für eine eigene Geschäftsidee anhand der von Kapitalgebern üblicherweise angelegten Beurteilungskriterien zu erstellen. 					

Code: E-WT-PRA-05		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Praxisphase V (Projektarbeit IV) – Practical Phase V			
LVS: 0	LP: 9	Beginn (Sem.): 5	Dauer (Sem.): 1	Lehrform:	Prüfungsart: Projektarbeit
<p><i>Lernziele:</i></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 IV ist integraler Bestandteil der praxisbasierten Studienleistungen in der ersten Praxisphase. Ziel ist die wissenschaftsorientierte Analyse und Durchdringung der ausgeführten praktischen Tätigkeiten im Ausbildungsunternehmen/in der Ausbildungsinstitution, wobei Erkenntnisse aus der vorangegangenen Theoriephase in enger Verzahnung mit den jeweiligen Praxisinhalten angewendet werden sollen. Die Projektarbeit hat in diesem Kontext sowohl eine wissenschaftstheoretische als auch anwendungspraktische Komponente. Der Umfang der Arbeit soll ca. 35 Textseiten DIN A4 betragen (zuzüglich Verzeichnisse und Anhang).</p>					

Code: E-WT-VWL-03		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Wirtschaftspolitik – Economic Policy			
LVS: 60	LP: 4	Beginn (Sem.): 5	Dauer (Sem.): 2	Lehrform: Vorlesung	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Die Studierenden bekommen durch dieses Modul einen grundlegenden Einblick in die internationale Wirtschaftspolitik und nationale Finanzpolitik moderner Volkswirtschaften.</p> <p>Zu E-WT-VWL-03.1 (Außenwirtschaftspolitik)</p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die unterschiedlichen Formen außenwirtschaftlicher Transaktionen, - die fundamentalen Gründe und wohlfahrtstheoretischen Konsequenzen des Außenhandels, - die zentralen Rahmenbedingungen offener Volkswirtschaften unter unterschiedlichen Wechselkursregimen (freie Wechselkurse, feste Wechselkurse, Währungsunion), - den Aufbau der Zahlungsbilanz eines Landes, - die Bedeutung der Außenwirtschaft für die Bundesrepublik Deutschland, - die Entwicklung der Globalisierung der Weltwirtschaft und ihre Folgen für die Bundesrepublik, - die Konsequenzen der außenwirtschaftlichen Zusammenhänge für die nationale Wirtschaftspolitik aus Sicht der modernen Makroökonomik, - die Möglichkeiten der nationalen Wirtschaftspolitik zur Förderung der heimischen Produktionsstandorte und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, auf Basis wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnisse</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Einfluss weltwirtschaftlicher Ereignisse auf die inländische Wirtschaftsentwicklung einzuschätzen, - die binnenwirtschaftlichen Auswirkungen konkreter wirtschaftspolitischer Maßnahmen unter den Bedingungen des zunehmenden internationalen Wettbewerbs für die kurze und die lange Frist zu analysieren. <p>Zu E-WT-VWL-03.2 (Finanzpolitik)</p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Finanzverfassung der Bundesrepublik Deutschland und ihre zentralen finanzpolitischen Probleme, - die vielfältigen Ziele und Instrumente der modernen Finanzpolitik, - die möglichen Gründe für finanzpolitische Eingriffe des Staates (Formen des Marktversagens), - die mit der Anwendung der finanzpolitischen Instrumente einhergehenden Anreizwirkungen einschließlich ihrer Probleme (Mitnahmeeffekte, Steuerüberwälzung, Mehrbelastung etc.) - die Auswirkungen finanzpolitischer Eingriffe auf das Gleichgewicht der Märkte. <p>Auf Basis der theoretischen Erkenntnisse der modernen Finanzwissenschaft sollen</p> <ul style="list-style-type: none"> - aktuelle finanzpolitische Maßnahmen und Strategieansätze in der Bundesrepublik Deutschland analysiert und bewertet werden, - die Möglichkeiten und Grenzen der Finanzpolitik für ausgewählte Politikfelder näher untersucht werden. 					

Code: E-WT-BAR-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Bachelorarbeit – Bachelor Thesis			
LVS: 0	LP: 12	Beginn (Sem.): 6	Dauer (Sem.): 1	Lehrform:	Prüfungsart: Bachelorarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Die Anfertigung der Bachelorarbeit im 6. Semester bildet den Abschluss des Berufsakademie-Studiums. Sie dient dazu, das im Studium erworbene theoretische und praktische Wissen einschließlich der erlernten wissenschaftlichen Methoden problemspezifisch und umfassend in der Wirtschaftspraxis anzuwenden.</p> <p>Die Studierenden durchdringen das ihnen gestellte, wissenschafts- und praxisbezogene Thema des Ausbildungsunternehmens/ der Ausbildungsinstitution und ordnen dieses zunächst in den theoretischen Bezugsrahmen ein. Darauf aufbauend und in Auswertung geeigneter (eigenständig durchgeführter) empirischer Untersuchungen sollen Lösungsansätze aufgezeigt und in der Praxis umgesetzt werden. Die Bearbeitung erfolgt in der gemäß Prüfungsordnung vorgegebenen Frist von 3 Monaten.</p> <p>Übergreifendes Ziel der Bachelorarbeit 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. Damit verbunden ist der Nachweis des Nutzens der Untersuchungen für das Unternehmen/die Institution. Die Bachelorarbeit soll ca. 60 Textseiten DIN A4 umfassen (zuzüglich Verzeichnisse und Anhang).</p>					

Code: E-DM-PRO-05		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Controller-Planspiel und Kolloquium – Controller Simulation Game and Colloquium			
LVS: 60	LP: 4	Beginn (Sem.): 6	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Seminar	Prüfungsart: Seminararbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Die Studierenden vertiefen in diesem Modul die Controllingthemen der parallel angebotenen ABWL innerhalb eines Planspiels. Gleichzeitig wird ein Forum geschaffen zur Präsentation eigener Arbeiten, die in den Praxisphasen erstellt wurden und nun – auch im Beisein von Praxispartnern – diskutiert werden können.</p> <p>Zu E-DM-PRO-05.1 (Computergestütztes Controller-Planspiel CPS 2-DLM)</p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - Finanzierung (Liquiditätssicherung, Kreditaufnahme, Darlehensgewährung), - Investitionen (Gebäude, Maschinen, Rationalisierung), - Personalwesen (Einstellungen, Entlassungen, Gehalts-/Lohnfestlegung), - Fertigung (Maschinenbelegung), - Verkauf (Preise, Absatz, Werbung). <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - verschiedene Controlling-Instrumente zu kennen, - betriebswirtschaftliche Strategien umzusetzen, - die Unternehmensstrategien in operative Zielsetzungen umzusetzen, - operative Controlling-Instrumente auf konkrete Sachverhalte anzuwenden, - Wert-/Kostentreiber zur Beeinflussung operativer Zielsetzungen zu erkennen, - Maßnahmen zur Verwirklichung der operativen Zielsetzungen zu erarbeiten, - Entscheidungen zu den wesentlichen betrieblichen Grundfunktionen zu treffen. <p>Das Planspiel kann für Studierende der Betriebswirtschaft an Universitäten, Fachhochschulen und Berufsakademien eingesetzt werden. Voraussetzung sind Kenntnisse in der Kosten- und Leistungsrechnung, die in etwa 50 bis 75 Unterrichtsstunden erworben wurden.</p> <p>Zu E-DM-PRO-05.2 (Kolloquium zur Präsentation studentischer Arbeiten)</p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über die Präsentation einer fertigen Projektarbeit und der geplanten Bachelorarbeit, die in der folgenden Praxiphase erstellt werden soll.</p> <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein, Präsentationen vorzubereiten und durchzuführen.</p>					

Code: E-WT-PRA-06		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Praxisphase VI (Praxisprüfung II) – Practical Phase VI			
LVS: 0	LP: 4	Beginn (Sem.): 6	Dauer (Sem.): 1	Lehrform:	Prüfungsart: Mündliche Prüfung
<p><i>Lernziele:</i></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 (mündliche) Praxisprüfung II ist Bestandteil der praxisbasierten Studienleistungen nach Beendigung des zweiten Studienjahres. Sie bezieht sich vorwiegend auf die beim Praxispartner vermittelten Studieninhalte und kann sich auch auf Inhalte von in den Praxisphasen erbrachten, abgeschlossenen Prüfungsleistungen beziehen sowie Themen zum Gegenstand haben, die für die betriebliche Praxis in vergleichbaren Ausbildungsstätten grundsätzlich von Bedeutung sind. Innerhalb der Praxisprüfung II sollen die Studierenden ihre Fähigkeit nachweisen, die ausgeführten praktischen Tätigkeiten in Anwendung ihrer Erkenntnisse aus den vorangegangenen Theoriephasen wissenschaftsorientiert zu analysieren, die Ergebnisse adäquat zu kommunizieren und im wissenschaftlichen Dialog mit der Prüfungskommission argumentativ zu verteidigen.</p>					

Code: E-DM-REC-01		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Spezielle Rechtsgebiete – Special Fields of Law			
LVS: 70	LP: 4	Beginn (Sem.): 6	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - das Wettbewerbs- und Kartellrecht als Gesamtordnung des Wettbewerbs, - Beispieltatbestände und Rechtsfolgen unlauteren Wettbewerbs, - Durchsetzung wettbewerbsrechtlicher Ansprüche, - das Europäische Kartellrecht, - das rechtliche Verhältnis des Europarechts zum nationalen Kartellrecht, - die Rechtsfolgen bei Verstößen gegen das Wettbewerbs- und Kartellrecht, - das Fusionskontrollrecht, - Rechtsfragen der Existenzgründung. <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - den Aufbau und die Systematik ausgewählter spezieller Rechtsgebiete auf der Grundlage der einschlägigen gesetzlichen Regelungen und der Rechtsprechung, - die Inhalte und Vorschriften sowie ihre praktische Anwendung zu unternehmensrelevanten und in den Lerninhalten genannten Rechtsgebieten, - die Einzelbestimmungen der Rechtsvorschriften und ausgewählter Quellen der Rechtsprechung sowie die Anwendung dieser in der unternehmerischen Praxis, - die Einflüsse und Wirkungen der Einzelbestimmungen der genannten Rechtsgebiete in den einzelnen Funktions- und Aufgabenbereichen des Unternehmens, insbesondere in den Bereichen Beschaffung, Absatz, Personalwirtschaft und Finanzwirtschaft unter besonderer Einbeziehung praxisrelevanter Fallbeispiele, - die Vorgehensweise bei der Bearbeitung praktischer Situationen in den vorgenannten Rechtsgebieten. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - das Wettbewerbs- und Kartellrecht als Gesamtordnung des Wettbewerbs in Grundzügen zu beschreiben, - wettbewerbsrechtlich relevante Sachverhalte unter die einzelnen Gesetzestatbestände zu subsumieren, die entsprechenden Schlussfolgerungen zu ziehen und so einer rechtlich vertretbaren Lösung zuzuführen, - Verstöße gegen das Wettbewerbs- und Kartellrecht zu identifizieren, - mögliche Rechtsfolgen bei Verstößen gegen das Wettbewerbs- und Kartellrecht darzulegen, - Grundüberlegungen der Existenzgründung hinsichtlich Unternehmensform, Kapitalbedarf, Finanzierung und Beratungsmöglichkeiten anzugeben, - praktische Situationen der genannten Rechtsgebiete mit mittlerer Komplexität rechtssystematisch zu analysieren, Lösungsalternativen zu entwickeln und Entscheidungen vorzuschlagen, - die rechtlichen Voraussetzungen und Konsequenzen strategischer und operativer Entscheidungen einzuschätzen und ggf. rechtliche Absicherungsmaßnahmen für die Erreichung des Erfolgs der Maßnahmen vorzuschlagen, - praktische Führungsaufgaben des operativen Alltags unter besonderer Berücksichtigung der sich aus den behandelten Rechtsgebieten ergebenden Voraussetzungen, Entscheidungsgrenzen und Konsequenzen zu lösen. 					

Code: E-DM-SBW-06		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Spezielles Dienstleistungsmanagement und neue Geschäftsfelder – Special Service Management and New Business Areas			
LVS: 105	LP: 6	Beginn (Sem.): 6	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Seminar	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Die Studierenden bekommen durch dieses Modul eine zusätzliche Vertiefung in Dienstleistungskonzepten und neuen Geschäftsfeldern verbunden mit der Notwendigkeit eines passenden Qualitätsmanagements zur Reduktion asymmetrischer Informationen und der Durchführung von softwaregestütztem Projektmanagement.</p> <p>Zu E-DM-SBW-06.1 (Dienstleistungskonzepte und neue Geschäftsfelder)</p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - rechtliche, fachliche, persönliche Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren bei neuen Geschäftsfeldern und Unternehmensgründungen, - Gründungsmanagement als komplexe unternehmerische Aufgabe, - Entwicklung, Erarbeitung und Profilierung einer Gründungs- oder Geschäftsfeldidee, - Strategien der Unternehmensgründung mit ganzheitlichem Geschäftsfeldkonzept und Business-Plan, - Wege der Unternehmensgründung: Neugründung, Übernahme, Rechtsform, - Organisationsform und -struktur, Standortentscheidung und -bewertung, Personalpolitik und -struktur, - Investitionsplan und Bestimmung des Kapitalbedarfs, Finanzierungsalternativen und Finanzierungsplan, - Übersicht öffentlicher Förderprogramme, Liquiditätsplanung für den Geschäftsanlauf. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Fachs in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Bedeutung von Gründungsmanagement als komplexe unternehmerische Aufgabe wiederzugeben, zu erklären und zu definieren, - Strategien der Unternehmensgründung mit ganzheitlichem Geschäftsfeldkonzept vorzubereiten und durchzuführen und hierzu einen Businessplan aufzustellen, - einen Investitionsplan und die Bestimmung des Kapitalbedarfs, Finanzierungsalternativen und Finanzierungsplan zu zeigen, - die hieraus resultierende Gestaltung neuer Geschäftsfelder oder Unternehmensgründungen zu erstellen. <p>Zu E-DM-SBW-06.2 (Qualitätsmanagement)</p> <p>Die Studierenden kennen und bewerten die Bedeutung und Dynamik der Qualität bzw. des Qualitätsmanagements als entscheidenden Erfolgsfaktor nicht nur für mittelständische Industrieunternehmen. Sie analysieren die Komplexität des Qualitätsmanagements und sind in der Lage, Teilfunktionen des Qualitätsmanagements, die Elemente eines Qualitätsmanagementsystems und die ISO 9000er Normenreihe anwendungsbezogen zu durchdringen. Zudem kennen die Studierenden Qualitätsaudits und die Instrumente, Methoden und Verfahren des Qualitätsmanagements; sie treffen Aussagen zur Zertifizierung von Qualitätsmanagementsystemen und der Vorbereitung / Durchführung von Schulungen zum Qualitätsmanagement.</p> <p>Zu E-DM-SBW-06.3 (Projektmanagement)</p> <p>Die Studierenden kennen und bewerten die Bedeutung des Projektmanagements für mittelständische Industrieunternehmen als spezifische Organisationsform und vor dem Hintergrund veränderter Märkte und komplexerer Wirtschaftsstrukturen. Sie analysieren die Projektmodelle, Projektmanagement-Methoden sowie -Werkzeuge und begreifen das Projektmanagement als systematischen, zyklisch verlaufenden Lösungsweg konkreter Aufgaben, wobei die Projektinitiierung, Projektorganisation, Projektplanung, die Projektsteuerung und der Projektabschluss konzeptionell und anwendungsbezogen durchdrungen werden. Die Studierenden sind in der Lage, den Informationsprozess bei Projekten zu erfassen und Projekte situations- und aufgabenadäquat zu dokumentieren.</p>					

Code: E-WT-ABW-06		Modulbezeichnung (deutsch/englisch): Unternehmensführung und Controlling – Corporate Management and Controlling			
LVS: 50	LP: 3	Beginn (Sem.): 6	Dauer (Sem.): 1	Lehrform: Vorlesung / Übung	Prüfungsart: Klausurarbeit
<p><i>Lernziele:</i></p> <p>Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse vermittelt werden über</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Grundlagen der Unternehmensführung auf allen Ebenen eines Unternehmens, - die Grundlagen und betrieblichen Aufgabenbereiche des Controllings und die Unterstützung der Führungsprozesse, - die wesentlichen Inhalte und Aufgaben der strategischen und der operativen Führung sowie des strategischen und des operativen Controllings, - die Möglichkeiten des Einsatzes allgemeiner und spezieller Managementtechniken für die Analyse, Planung und Findung von Führungsentscheidungen, - die Prozessabläufe in Führungs- und Controllingkreisläufen, - die Methoden und Instrumente des Controllings. <p>Die Studierenden sollen Verständnis der Inhalte und Zusammenhänge erwerben über</p> <ul style="list-style-type: none"> - grundlegende Entwicklungen der Führungs- und Organisationstheorie, - die wesentlichen Auswirkungen von strategischen Entscheidungen auf Unternehmens- und auf Geschäftsfeldebene auf die betriebswirtschaftlichen Ziele und Kennzahlen, - die verschiedenen Führungskonzepte und deren Verzahnung mit den Prozessen der Unternehmensbereiche. <p>Die Studierenden sollen nach Abschluss des Moduls in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Führungsprozesse auf allen Unternehmensebenen systematisch zu analysieren sowie effizient und effektiv zu gestalten, - betriebswirtschaftliche Entscheidungsprobleme systematisch zu analysieren, Lösungsalternativen zu entwickeln und zu bewerten und Entscheidungen vorzuschlagen, - die Methoden und Techniken des strategischen und operativen Führungsprozesses zielführend anzuwenden, - die Methoden und Instrumente des Controllings für die entsprechenden Aufgabenstellungen effizient auszuwählen und einzusetzen. 					