

Bachelor of Arts (B.A.) - Betriebswirtschaftslehre
Übersicht Module und Anrechnungspunkte (Credits)

	Module	Semester						Gesamt
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	
I.	Grundlagen/Propädeutik							11
	1. Wirtschaftsmathematik/Statistik	6						6
	2. Wirtschaftsinformatik			5				5
II.	Kommunikation							16
	1. Rhetorik/Kommunikation/Arbeitstechniken	6						6
	2. Wirtschaftsenglisch		5	5				10
III.	Kernbereich							65
	1. BWL I: System Unternehmen	8						8
	2. BWL II: Internes und externes Rechnungswesen		10					10
	3. BWL III: Finanzwirtschaft			10				10
	4. BWL IV: Unternehmensführung				12			12
	5. VWL I: Mikroökonomie			5				5
	6. VWL II: Makroökonomie				5			5
	7. Recht I: Wirtschaftsprivatrecht	5						5
	8. Recht II: Handels- und Gesellschaftsrecht					5		5
	9. Recht III: Arbeitsrecht						5	5
IV.	Fachrichtung/Vertiefung							43
	1. SBWL I: Industrie I: Kernprozesse im Industriebetrieb Bank/FDL I: Kerngeschäfte von Banken und Versicherungen Energiewirtschaft I: Grundlagen der Energiewirtschaft Steuern und Prüfungswesen I - Ertragssteuerrecht		10					10
	2. SBWL II: Industrie II: Produktions- und Qualitätsmanagement Bank/FDL II: Marketing und Vertrieb von FDL Energiewirtschaft II: Marketing und Vertrieb von EDL Steuern und Prüfungswesen II – Verkehrssteuern und Umwandlungssteuerrecht				5			5
	3. SBWL III: Industrie III: Supply Chain Management Bank/FDL IIIa: Bankenaufsicht und Risikomanagement Bank/FDL IIIb: Finanzberatung/Financial Planning Energiewirtschaft III: Energiehandel und Beschaffung/ Regulierungsmanagement Steuern und Prüfungswesen III – Steuerverfahrens- und Steuerstrafrecht					6		6
	4. Wahlpflichtfach					6	6	12
	5. Projektstudium					5	5	10
V.	Praxismodule							45
	Praxisstudium	5	5	5	8	8		31
	Bachelorarbeit und Kolloquium						14	14
Credits		30	30	30	30	30	30	180

Wahlmodule in den dualen Studiengängen

Übersicht Module und Kreditpunkte (ECTS)

	Module	Semester						Gesamt
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	
I.	alle Studiengänge							16
	1. Angewandte Seminardidaktik ^{nk}			6				6
	2. Höhere Mathematik und Ökonometrie			(6)		6*		6
	3. Train the Trainer						4	4
	4. VWL (geplant)						8 *	8
II.	Wirtschaftsinformatik							16
	1. Großrechner-Programmierung	2						2
	2. Cobol-Programmierung		3					3
	3. Cobol II			3				3
	4. Mainframe-Systemprogrammierung			3				3
	5. Spezifika in Banken					2		2
	6. Rahmenbedingungen des Bankengeschäfts						3	3
III.	Betriebswirtschaftslehre							2
	1 Ertragssteuern / Bilanzsteuerrecht			2				2
IV.	Wirtschaftsingenieurwesen							6
	1. Praktikum Angewandte Physik ^{ise}	2						2
	2. Praktikum Elektrotechnik/Elektronik ^{ise}			2				2
	3. Praktikum Technische Mechanik ^{ise}				2			2

* während der Praxisphase

^{nk} nicht kostenpflichtig

^{ise} in Studiengebühren enthalten

Wirtschaftsmathematik / Statistik

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0111	Prof. Dr. Bettina-Sophie Huck	6	07/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	1. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind mit grundlegenden Begriffen der Mathematik und Statistik vertraut und können die im Folgenden beschriebenen Methoden auf betriebs- und ingenieurwirtschaftliche Problemstellungen anwenden. Sie beherrschen Methoden und Verfahren der Differentialrechnung mit einer und auch mehreren Variablen, der Finanzmathematik, insbesondere der Zins und Rentenrechnung sowie der Matrizenrechnung mit Schwerpunkt auf dem Gaußalgorithmus. Die Verfahren der beschriebenen Statistik können angewendet werden und auch Statistiken auf ihre Plausibilität geprüft werden. Die Studierenden sind in der Lage, Daten zu erfassen, aufzubereiten und zu interpretieren. Die Methoden der Wahrscheinlichkeitsrechnung und Kombinatorik sind bekannt. Die wichtigsten Verteilungsfunktionen können zu statistischen Problemen auf betriebswirtschaftliche Fragestellungen angewendet werden. Aus Stichproben können Kennzahlen geschätzt werden. Für mehrdimensionale Daten können Korrelationen bewertet und Regressionen erstellt werden.

Lehrinhalte

Wirtschaftsmathematik:

Lineare und nicht lineare Gleichungen, Polynomfunktionen, Extremwertprobleme, Näherungsverfahren, Umgang mit Funktionen und Kurven und die Grundlagen der Differentialrechnung sowie der partiellen Differentialrechnung (Elastizitäten und Wachstumsraten, Extremwertaufgaben aus dem betriebswirtschaftlichen Umfeld); Matrizenrechnung (Techniken zur Lösung betriebswirtschaftlicher Probleme mittels mathematischer Methoden) Finanzmathematik.

Statistik:

Aufgaben der Statistik, statistische Grundbegriffe, Datenerhebung, Skalentypen, Häufigkeitsverteilung und deren Interpretation, Mittelwerte, Streuungsmaße, Indizeszahlen/Verbraucherpreisindex, Tabellen und grafische Darstellungen, Zufallsexperimente und Ereignisse, der Wahrscheinlichkeitsbegriff, Rechenregeln für Wahrscheinlichkeiten, Wahrscheinlichkeitsverteilungen, Kombinatorik, spezielle diskrete Verteilungen, Normalverteilung, Regression und Korrelation, Testverfahren.

Literatur

Eichholz, W., Taschenbuch der Wirtschaftsmathematik
Tietze, J., Einführung in die angewandte Wirtschaftsmathematik
Bosch, K., Grundzüge der Statistik : Einführung mit Übungen
Wewel, M. C., Statistik im Bachelor-Studium der BWL und VWL
Zöfel, P., Statistik für Wirtschaftswissenschaftler

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Wirtschaftsmathematik	36
2	Seminaristische Vorlesung	Statistik	36
3	Selbststudium	Wirtschaftsmathematik/Statistik	106
4	Klausur	Wirtschaftsmathematik/Statistik	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.; 50 Punkte Wirtschaftsmathematik / 50 Punkte Statistik; Aus didaktischen Gründen können durch freiwillige schriftliche Kurzttests in der Veranstaltung zusätzlich 5 Punkte pro Teilmodul erworben werden - diese werden jedoch nur für jedes Teilmodul bis zur maximalen Punktzahl im Erstversuch der Klausur berücksichtigt.)

Rhetorik/Kommunikation/Arbeitstechniken

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2211	Prof. Dr. André von Zobeltitz	6	06/2017
Dauer		Periodizität	
1 Semester		jedes Jahr	
Studiengang		Semester	
Betriebswirtschaftslehre		1. Semester	

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind in der Lage, (Fach-)Themen strukturiert zu präsentieren. Sie wissen um die Bedeutung des sprachlichen Ausdrucks. Sie kennen und benutzen rhetorische Stilmittel und können Präsentationssoftware sinnvoll einsetzen. Außerdem sind sie in der Lage sich selbst zu organisieren, in Gruppen zusammenzuarbeiten und wissenschaftlich zu arbeiten.

Lehrinhalte

Grundlagen der Rhetorik:

- Rhetorische Figuren
- Körpersprache
- "Lampenfieber"
- Wortwahl, Satzbau

Aufbau und Gliederung einer Rede / Präsentation

- Mind Maps
- Visualisierung: Einsatz von Moderationssoftware
- Umgang mit unfairen Angriffen

Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten

- Literaturrecherche und -beschaffung
- Literaturlauswertung
- Regeln für das Verfassen wissenschaftlicher Arbeiten
- Ilias – Onlinekurs zum wissenschaftlichen Arbeiten mit verpflichtenden Kurzttests (unbenotet)
- Praxisstudium

Theoretische Grundlagen der Gesprächsführung

- "Vier-Ohren-Modell"
- Transaktionsanalyse

Verhalten in Konfliktsituationen

Aspekte der Gruppendynamik

Moderation von Besprechungen und Projektgruppen.

Reflektion von Kommunikations- und Gruppenarbeitserfahrungen.

Literatur

Gericke, C. / Degener, M.: Rhetorik. Cornelsen Verlag Berlin

Stelzer-Rothe, T.: Vorträge halten. Cornelsen Verlag Berlin

Krieger, P. / Hantschel, H.J. (1998): Handbuch Rhetorik. Niedernhausen Ts., Falken

Schaller, B. (1999): Die Macht der Sprache. München, Müller / Herbig.

Seifert, J.W. (1989): Visualisieren - Präsentieren - Moderieren. Speyer, Gabal.

Neuberger, O. (1996): Miteinander arbeiten - miteinander reden!, München

Schulz von Thun, F. (2001): Miteinander reden: Störungen und Klärungen, Rowohlt, Hamburg

Theisen, M.R. (2000): Wissenschaftliches Arbeiten, Vahlen, München

Koeder, K.W. (1998): Studienmethodik: Selbstmanagement für Studienanfänger, Vahlen, München

Metzger, C. (1996): Lern- und Arbeitsstrategien, Sauerländer, Aarau

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Übung	Rhetorik/Präsentation	16
2	Übung	Kommunikation/Gesprächsführung	16

3	Seminaristische Vorlesung	Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten	20
4	Seminaristische Vorlesung	Praxisstudium	2
5	Selbststudium	Rhetorik/Kommunikation/Arbeitstechniken	126

Summe: 180

Leistungsnachweis

Hausarbeit (wissenschaftliches Arbeiten; 100 %), Testat (Präsentation, Gesprächsführung; bestanden / nicht bestanden)

BWL I: System Unternehmen - Einführung in die Betriebswirtschaftslehre

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2311	Dr. Katharina Klages	8	06/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	1. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind mit grundlegenden Begriffen, Modellen und Theorieansätzen der BWL vertraut und können diese einordnen. Sie entwickeln ein Verständnis für die Komplexität und Vernetztheit in Unternehmen sowie zwischen Unternehmen und Umwelt und können dabei Bezüge zur betrieblichen Praxis herstellen. Sie erwerben zudem die Fähigkeit, Kriterien für grundlegende unternehmerische Entscheidungen zu erarbeiten und im Rahmen eines Gruppenprojektes anzuwenden. Diese Erkenntnisse vertiefen sie im Planspiel beCEO!. Die Studierenden sind in der Lage, in der Gruppe zu einem gemeinsamen Ergebnis zu gelangen und dieses zu präsentieren.

Lehrinhalte

Einführung in die Betriebswirtschaftslehre

- Die Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft
- Theorieansätze in der BWL: Geschichte der BWL, Produktionsfaktoransatz, Entscheidungstheoretischer Ansatz, Systemtheoretischer Ansatz und vernetztes Denken
- Unternehmensziele, Philosophie und Leitbild, Darstellung ausgewählter Formalziele
- Wirtschaftsethik, CSR & Sustainability
- Grundlagen des Managements
- Der Mensch im Unternehmen
- Das System der Arbeitsbeziehungen

Konstitutive Entscheidungen:

- Theorie und Praxis der Entscheidungen im Unternehmen
- Normative und deskriptive Entscheidungstheorie, Methoden der Entscheidungsfindung, ausgewählte Entscheidungskriterien (z.B. hinsichtlich Standortwahl, Rechtsformwahl)
- Mergers & Acquisitions

Organisation

- Grundlagen der Organisationslehre
- Elemente der Aufbauorganisation von Unternehmen
- Funktionale Organisation, Divisionale Organisation, Matrixorganisation, Konzernorganisation
- Ablauforganisation: Von der Aufbauorganisation zur Prozesssichtweise
- Prozessmanagement zur Gestaltung der Ablauforganisation

Planspiel beCEO!

- Vertiefung der theoretischen Zusammenhänge (System Unternehmen und Entscheidungen im Unternehmen) in Gruppenarbeit

Literatur

Wöhe, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München;
 Schierenbeck, H.: Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre, München/Wien;
 Vahs, D./ Schäfer-Kunz, J.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart;
 Jung, H.: Personalwirtschaft, München;
 Vahs, D.: Organisation: Einführung in die Organisationstheorie und -praxis, Stuttgart;

Jeweils die aktuellste Auflage, weiterführende Literatur wird in der Veranstaltung bekanntgegeben.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Einführung in die Betriebswirtschaftslehre	22

2	Seminaristische Vorlesung + PS	Organisation	18
3	Seminaristische Vorlesung + PS	Konstitutive Entscheidungen	16
4	Unternehmensplanspi	beCEO!	24
5	Selbststudium	BWL I	98
6	Praxisstudium (PS)	BWL I	60
7	Klausur	BWL I	2

Summe: 240

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min., 70%), Präsentation der Planspielergebnisse (30%)

Recht I: Wirtschaftsprivatrecht

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2312	Hon.-Prof. Dr. Florian Heinze	5	02/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	1. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden erwerben Kenntnisse über wesentliche für die Wirtschaft bedeutsamen Rechtsnormen des Wirtschaftsprivatrechts. Sie erwerben die Fähigkeit, juristische Probleme in diesem Bereich zu erkennen und einfache Fälle in der beruflichen Praxis selbständig zu lösen.

Lehrinhalte

- Das Wirtschaftsprivatrecht in der deutschen Rechtsordnung
- Das Bürgerliche Recht als Hauptquelle des Wirtschaftsprivatrechts
- Methode der Rechtsanwendung
- Rechtsfähigkeit und Handlungsfähigkeit
- Absolute und relative Rechte
- Rechtshandlungen, insbesondere Rechtsgeschäfte und Verträge
- Grundlagen Sachenrecht

Literatur

Müssig, P., Wirtschaftsprivatrecht, 18. Aufl. 2015
Eisenhardt, U., Einführung in das Bürgerliche Recht, 6. Aufl. 2010
BGB, Beck
HGB, Beck
jeweils die aktuelle Auflage

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Wirtschaftsprivatrecht	48
2	Selbststudium	Recht I	100
3	Klausur	Recht I	2

Summe: 150

Leistungsnachweis

Klausur (90 Min.)

Praxisstudium I

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0511	Prof. Dr. Jörg Schulte	5	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Semester		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	1. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden können betriebliche Zusammenhänge fundiert beschreiben und in einen übergeordneten theoretischen Rahmen einordnen.

Lehrinhalte

Das Thema des Praxisberichts wird zwischen Studierenden, Betrieb und Dozenten vereinbart. Die Themen der Praxisberichte hängen vom Einsatzgebiet der Studierenden im Betrieb ab. Die Studierenden werden von einem entsprechenden Fachdozenten über die E-Learning Plattform der HSW betreut.
Es sind die Richtlinien zur Erstellung der Praxis- und Fachberichte sowie die Richtlinien zur formalen Gestaltung von wissenschaftlichen Arbeiten zu berücksichtigen.

Literatur

nach Vereinbarung

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Praxisstudium (PS)	Praxisstudium	150

Summe: 150

Leistungsnachweis

Praxisbericht

Wirtschaftsenglisch I: Customer-oriented Business Communication

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0221	Katrien Wayenberg	5	01/2016
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	2. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind in der Lage, sich in formalem Geschäftsenglisch sowohl schriftlich als auch mündlich angemessen auszudrücken. Sie beherrschen dabei das notwendige Fachvokabular und die benötigten Grammatikbausteine. Sie wenden gekonnt relevanten Small Talk und professionelle Konversationstechniken an und kennen Richtlinien für das Verfassen von Geschäftskorrespondenz. Weiterhin können Sie kundenorientierte Telefonate führen.

Lehrinhalte

- Small talk and conversation on general and specialist business topics
- Conversational techniques
- Customer-oriented telephoning and listening comprehension
- Writing business correspondence (letters, e-mails)
- Oral and written complaint management

Literatur

Die Literatur wird niveauspezifisch ausgewählt und in der Veranstaltung bekanntgegeben.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Business Communication Proficiency	56
2	Seminaristische Vorlesung	Business Communication Vantage	56
3	Seminaristische Vorlesung	Business Communication Threshold	56
4	Seminaristische Vorlesung	Business Communication Waystage	56
5	Selbststudium	Business Communication	94

Summe: 150

Leistungsnachweis

Testate (Progress Check genannt), welche die Fähigkeiten ‚Small talk and Conversation‘ (PC1) sowie ‚Business Correspondence‘ (PC2) überprüfen. Die Evaluierung findet auf Basis eines Kriterienkatalogs statt. Diese ‚Can Do Statements‘ basieren auf den Common European Framework of Reference for Languages und führen zu der entsprechenden Einstufung (A0, A1, A2, B1, B2, C1 oder C2).

Besonderheiten:

Das Modul wird in vier Leistungsniveaus angeboten. Die Zuordnung der Studierenden erfolgt auf der Basis eines Einstufungstestes. Nach jedem Modulbaustein, das mit einem Testat/Progress Check abschließt, erhalten die Studierende das erreichte Level für diesen Teil. Das in beiden Modulen (Wirtschaftsenglisch I und II) erreichte Gesamtlevel wird im Zeugnis für das Modul Wirtschaftsenglisch II ausgewiesen.

Teaching Group Proficiency (2 Gruppen):

Lehrende BW + IG Gruppe: Frau Wayenberg / Lehrende WI Gruppe: Frau Sherwood-Brock

Teaching Group Vantage (2 Gruppen):

Lehrende BW + IG Gruppe: Frau Sherwood-Brock / Lehrende WI Gruppe: Herr Lewis

Teaching Group Threshold (2 Gruppen):

Lehrende BW + IG Gruppe: Herr Steffe / Lehrender WI Gruppe: Frau Friesen

BWL II: Internes und externes Rechnungswesen

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2321	Prof. Dr. Maren Luther	10	12/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	2. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden verstehen, wie das Unternehmensgeschehen im Rechnungswesen abgebildet wird. Sie kennen die Zusammenhänge zwischen internen und externen Rechnungswesen. Sie sind mit den Begriffen, Aufgaben und Methoden des internen und externen Rechnungswesens vertraut. Sie sind in der Lage, dieses erworbene Wissen auf Problemstellungen des Rechnungswesens anzuwenden. Sie kennen die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung und sind in der Lage, Geschäftsvorfälle in Buchungssätze zu transformieren. Außerdem verfügen sie über spezifische Kenntnisse und Methoden des Rechnungswesens der Ausbildungsbranche und können diese auf Problemstellungen des Ausbildungsunternehmens anwenden. Die Studierenden können Sachverhalte im Rechnungswesen beurteilen und daraus entsprechende Entscheidungen ableiten.

Lehrinhalte

Buchführung:

- das System der doppelten Buchführung: gesetzliche Grundlagen, GoB, Organisation
- Erfassung der Vermögens und der Schulden (Inventur/Inventar, Bilanz)
- Buchung von Geschäftsvorgängen auf Bestandskonten, auf Erfolgskonten
- Erfassung der Umsatzsteuer, von Privatentnahmen und Privateinlagen Buchungen zum Jahresabschluss
- Differenzen zwischen Inventur- und Buchbeständen
- Abschreibungen
- Zeitliche Abgrenzung von Aufwendungen und Erträge
- Schlussbilanz und GuV erstellen

Internes Rechnungswesen: Kosten- und Leistungsrechnung:

- Einführung: Begriffe und Aufgaben der Kosten- und Leistungsrechnung
- Bereiche der Kosten- und Leistungsrechnung: Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung: Voll- und Teilkostenrechnungen, Ist-, Normal- und Plankostenrechnungen

Externes Rechnungswesen:

- Nationale Rechnungslegung nach HGB-NEU: Funktionen, handelsrechtlicher Einzelabschluß, Ansatz und Bewertung von Aktiva und Passiva, Bestandteile des Jahresabschlusses, Jahresabschlußanalyse
- Einführung in die internationale Rechnungslegung nach IFRS

Spezifika des Rechnungswesens:

Bank: Jahresabschlußvorschriften für Kreditinstitute, Konzernabschluß und Bankbilanzpolitik, Kosten- und Erlösrechnung der Kreditinstitute, Marktzinsmethode, Barwertkonzept
Industrie: Besonderheiten der Rechnungslegung und der Kalkulation in Industrieunternehmen, Bilanzielle Behandlung von Entwicklungskosten, Leasinggeschäften und langfristigen Fertigungsaufträgen, Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung, Prozesskostenrechnung, Target Costing, Life Cycle Costing
Energie: besondere Bilanzierungsvorschriften/-regeln für EVUs, Unbundling: Kontentrennung und Tätigkeitsabschlüsse, Kalkulation von Strom- und Gaspreisen sowie Netzentgelten, Grundzüge der Anreizregulierung, Bewertung von Energieversorgungsnetzen

Literatur

Buchführung:

Schmolke, S. / Deitermann, M. (2011): Industrielles Rechnungswesen IKR, 40. Aufl., Darmstadt
Wedell, H. (2002): Grundlagen des Rechnungswesens, Band 1: Buchführung und Jahresabschluss, 9. Aufl., Herne, Berlin

Internes Rechnungswesen:

Coenenberg, A. (2007): Kostenrechnung und Kostenanalyse, 6. Auflage, Stuttgart

Götze, U. (2000): Kostenrechnung und Kostenmanagement, 2. Auflage, Chemnitz
 Moews, D. (2002): Kosten- und Leistungsrechnung, 7. Auflage, München
 Olfert, K. (2003): Kostenrechnung, 13. Auflage, Ludwigshafen
 Schmidt, A. (2001): Kostenrechnung, 3. Auflage, Stuttgart
 Schmolke, S. / Deitermann, M. (2009): Industrielles Rechnungswesen IKR, 37. Aufl., Darmstadt

Externes Rechnungswesen:

Baetge, J. / Kirsch, H.-J. / Thiele, S. (2010): Bilanzen, 10. Auflage, Düsseldorf
 Baetge, J. / Kirsch, H.-J. / Thiele, S. (2004): Bilanzanalyse, 2. Auflage, Düsseldorf
 Bieg, H. / Kußmaul, H. (2009): Externes Rechnungswesen, 5. Auflage, München/Wien
 Coenenberg, A. / Haller, A. / Schultze, W. (2009): Jahresabschluß und Jahresabschlussanalyse, 21. Aufl., Stuttgart
 Förtschle, G. / Holland, B. / Kroner, M. (2003): Internationale Rechnungslegung, 6. Aufl., Heidelberg
 Küting, K.-H. / Weber, C.-P. (2009): Die Bilanzanalyse, 9. Auflage, Stuttgart
 Pellens, B. et al. (2008): Internationale Rechnungslegung, 7. Aufl., Stuttgart
 Schildbach, Th. (2009): Der handelsrechtliche Jahresabschluß, 9. Auflage, Herne/Berlin

Spezifika Bank:

Bieg, H. (2004): Bankbetriebliches Rechnungswesen I: Der Jahresabschluss, 2. Aufl., Montabaur
 Bieg, H. (2004): Bankbetriebliches Rechnungswesen II: Jahresabschlusspolitik, 2. Aufl., Montabaur
 Bieg, H. (1999): Die externe Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute, München
 Löw, E. (2003): Rechnungslegung für Banken nach IAS, Wiesbaden

Spezifika Industrie:

Coenenberg, A. / Haller, A. / Schultze, W. (2009): Jahresabschluß und Jahresabschlussanalyse, 21. Aufl., Stuttgart
 Kremin-Buch, B. (2007): Strategisches Kostenmanagement, 4. überarbeitete Aufl., Wiesbaden

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Buchführung	32
2	Seminaristische Vorlesung	Internes Rechnungswesen	34
3	Seminaristische Vorlesung	Externes Rechnungswesen	34
4	Seminaristische Vorlesung	Spezifika des Rechnungswesens (Bank)	24
5	Seminaristische Vorlesung	Spezifika des Rechnungswesens (Industrie)	24
6	Seminaristische Vorlesung	Spezifika des Rechnungswesens (Energiewirtschaft)	24
7	Seminaristische Vorlesung	Spezifika des Rechnungswesens (Steuern und Prüfungswesen)	24
8	Selbststudium	BWL II	174
9	Klausur	BWL II	2

Summe: 300

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min., 80%), schriftliche Ausarbeitung Buchführung (20%)

Industrie I - Einführung in die Kernprozesse des Industriebetriebs (inkl. Marketing)

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2421	Dr. Katharina Klages	10	09/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	2. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind mit Grundlagen der Kernprozesse in Industrieunternehmen vertraut. In den Bereichen Innovationsmanagement, Beschaffung, Produktion sowie Absatz sind grundlegende Begriffe, Definitionen, Modelle und Theorien bekannt. Die Studierenden sind in der Lage, die Verknüpfung dieser Prozesse zu beschreiben und Prozesse im Ausbildungsunternehmen entsprechend einzuordnen.

Lehrinhalte

Industriebetriebslehre

Grundlagen:

- Geschichte der Industrialisierung
- Stellung von Industrieunternehmen in der Wirtschaft
- Der Wertschöpfungsprozess im Industriebetrieb
- Gliederung der Industriebetriebe

Innovationsmanagement:

- Produktlebenszyklen
- Ideen für neue Produkte, Forschung und Entwicklung
- Normung und Typung
- Gewerbliche Schutzrechte
- Konstruktion, Zeichnungen, Stücklisten

Beschaffung/Materialwirtschaft:

- Grundbegriffe/ Bedeutung
- Strategisches Beschaffungsmanagement
- Analysen: ABC-, Wert-, Make-or-Buy-, Portfolio-Analyse
- Sourcing Strategien

Lieferantenmanagement

- Lieferantenauswahl
- Lieferantenbewertung
- Lieferantenentwicklung

Produktions- und Kostentheorie

- Einführung / Grundbegriffe
- Fertigungsverfahren
- Produktions- und Kostenfunktionen mit ertragsgesetzlichem Verlauf (Produktionsfunktion vom Typ A)
- Produktionsfunktion vom Typ B
- Planung des optimalen Produktionsprogramms bei einem oder mehreren Engpässen

Marketing

- Begriff und Wesen des Marketing
- Marketing und Ethik
- Aufgaben des Marketing
- strategische Unternehmens- und Marketingplanung,
- (Portfolio-) Analyse
- Konsumentenverhalten
- Kaufentscheidungsprozess
- Umfeld des Marketing
- Marktforschungsprozess
- Relationship-Marketing,
- Marktsegmentierung + Positionierung,
- Konkurrenzanalyse
- Marketing-Mix (Produktpolitik, Preispolitik, Kommunikationspolitik, Distributionspolitik)

- Online Marketing

Literatur

Hansmann, K.-W.: Industrielles Management, München Wien, Oldenbourg
Haupt, R.: Industriebetriebslehre, Wiesbaden, Gabler
Hartmann, H.: Materialwirtschaft, Gernsbach, Dt. Betriebswirte Verl.
Hartmann, H.: Lieferantenmanagement, Gernsbach, Dt. Betriebswirte Verl.
Hofbauer, G./Mashour, T./Fischer, M.: Lieferantenmanagement, München Wien, Oldenbourg
Large, R.: Strategisches Beschaffungsmanagement, Wiesbaden, Gabler
Arnolds, H./Heege, F./Röh, C./Tussing, W.: Materialwirtschaft und Einkauf:
Grundlagen-Spezialthemen-Übungen, Wiesbaden, Gabler
Bloech, J./Bogaschewsky, R./ Götze, U./ Roland, F.: Einführung in die Produktion, Heidelberg, Physica
Günther, H.-O./ Tempelmeier, H.: Produktion und Logistik, Berlin Heidelberg New York, Springer
Bruhn, Manfred: Marketing. Grundlagen für Studium und Praxis, Wiesbaden, Gabler.
Meffert, H. / Burmann, Chr. / Kirchgorg, M.: Marketing. Grundlagen marktorientierter
Unternehmensführung, Wiesbaden, Gabler.
Kotler, Ph. / Armstrong, G. / Saunders, J. / Wong, V.: Grundlagen des Marketing, München, Pearson Studium.
Kreutzer, R.-T, Praxisorientiertes Online-Marketing – Konzepte – Instrumente - Checklisten, Wiesbaden,
Gabler

jeweils die aktuelle Auflage!

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Marketing	36
2	Online-Seminar	Marketing	12
3	Seminaristische Vorlesung + PS	Industriebetriebslehre	28
4	Seminaristische Vorlesung	Produktions- und Kostentheorie	20
5	Praxisstudium (PS)	Industrie I	75
6	Selbststudium	Industrie I	127
7	Klausur	Industrie I	2

Summe: 300

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Bank / FDL I: Kerngeschäfte von Banken und Versicherungen

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2422	Prof. Dr. Meik Friedrich	10	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	2. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind mit den Rahmenbedingungen der Finanzdienstleistungsbranche in Deutschland vertraut und sich der Bedeutung der Kredit- und der Versicherungswirtschaft innerhalb der Marktwirtschaft bewusst. Die Interdependenzen von Kredit- und Versicherungswirtschaft sind bekannt und können eingeschätzt werden. Sie kennen die Kerngeschäfte von Bank- und Versicherungsunternehmen, sind mit wesentlichen Begriffen und betriebswirtschaftlichen Techniken vertraut, können diese anwenden sowie in die Gesamtzusammenhänge der Finanzdienstleistungsunternehmen einordnen.

Lehrinhalte

1. Rahmenbedingungen und Kerngeschäfte des Bankbetriebes
 - 1.1 Grundfunktionen von Banken
 - 1.2 Grundzüge des Aktivgeschäfts
 - 1.3 Grundzüge des Passivgeschäfts
 - 1.4 Grundzüge des Wertpapiergeschäfts
 - 1.5 Grundzüge derivativer Instrumente
 - 1.6 Grundzüge des Bankmanagements
 - 1.7 Grundzüge der Bankregulierung
 - 1.8 Grundzüge des Riskomanagements
 - 1.9 Ursachen der Bankenkrise
2. Grundlagen des Anlagegeschäfts und der Anlageberatung sowie Grundlagen des Zahlungsverkehrs (Anlageformen, Wertpapierarten, Emmissionsgeschäft, Börsenwesen, Depotgeschäft, Kundenberatung)
 - 2.1 Anlagestrategie und individuelle Anlagekriterien
 - 2.2 Möglichkeiten der Vermögensanlage
 - Differenzierung der Anlagemöglichkeiten
 - Verzinsliche Wertpapiere
 - Aktien / Genussscheine
 - Zertifikate / Investmentanteile
 - Optionsscheine / Alternative Investment
 - 2.3 Risiken bei der Vermögensanlage
 - Konjunktur / Inflation / Länderrisiko / Währungsrisiko
 - 2.4 Gesetzliche Anforderungen in der Anlageberatung
 - Anlegerschutz und Funktionssteuerung
 - 2.5 Einführung in die anspruchsvolle Kundenberatung
3. Kerngeschäfte der Versicherungsunternehmung
 - 3.1 Rahmenbedingungen der Versicherungswirtschaft
 - 3.2 Grundlagen der Versicherungsökonomik
 - 3.3 Versicherungsformen und -märkte
 - 3.4 Grundzüge der Versicherungstechnik
 - 3.5 Risiko- und Versicherungsmanagement

Literatur

Literatur zu den aufgeführten Themen der Bankbetriebslehre:
Adrian/R./Heidorn, T.: Der Bankbetrieb, Wiesbaden
Büschgen, H. E./ Börner, C. J.: Bankbetriebslehre, Stuttgart
Eilenberger, G.: Bankbetriebswirtschaftslehre, München
Hartmann-Wendels, T./ Pfingsten, A./ Weber, M.: Bankbetriebslehre, Berlin
Süchting, J./ Stephan, P.: Bankmanagement, Stuttgart
Tolkmitt, V.: Neue Bankbetriebslehre, Wiesbaden
Rösler, P./Mackenthun, T./Pohl, M.: Handbuch Kreditgeschäft, Wiesbaden

Literatur zum Thema Bausparen:
 Bieler, T.: Baufinanzierung - Planungshilfen, Finanzierungsformen, Förderungsmöglichkeiten, Düsseldorf
 Götz, U./Holthausen, H./Schlinck, P.: Grundlagen des Bausparens und Investment, Karlsruhe
 Laux, H.: Die Bausparfinanzierung - Die finanziellen Aspekte des Bausparvertrages als Spar- und Kreditinstrument, Heidelberg
 Schulze, E./Stein, A.: Baufinanzierung - Eigen- und fremdgenutzte Immobilien, München

Literatur zu den aufgeführten Themen der Versicherungsbetriebslehre:
 von der Schulenburg, J.-M.: Versicherungsökonomik - Ein Leitfaden für Studium und Praxis, Karlsruhe
 Farny, D.: Versicherungsbetriebslehre, Karlsruhe
 Eisen, R./Zweifel, P.: Versicherungsökonomie, Berlin
 Eichenauer, H./Köster, P./Lüpertz, V.: Spezielle Versicherungslehre, Haan-Gruiten
 Köhne, T.: Versicherungslehre, Berlin

jeweils die neueste Auflage.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Rahmenbedingungen und Kerngeschäfte des Bankbetriebs	38
2	Seminaristische Vorlesung	Planspiel Börse	8
3	Seminaristische Vorlesung + PS	Zahlungsverkehr und Grundlagen des Anlagegeschäfts	20
4	Seminaristische Vorlesung	Kerngeschäfte der Versicherungsunternehmen	30
5	Selbststudium	Bank/FDL I	127
6	Praxisstudium (PS)	Bank/FDL I	75
7	Klausur	Bank/FDL I	2

Summe: 300

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Energiewirtschaft I - Grundlagen der Energiewirtschaft

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2423	Prof. Dr. Jörg-Rafael Heim	10	01.2014
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	2. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind mit den Rahmenbedingungen der Energiewirtschaft in Deutschland vertraut und sich der volkswirtschaftlichen Bedeutung der Energiewirtschaft bewusst. Sie kennen die Struktur der Energiewirtschaft in Deutschland und Europa und wissen um die Herausforderungen, die sich aus der Liberalisierung der Strom- und Gasmärkte ergeben. Sie kennen die besonderen rechtlichen Rahmenbedingungen der Branche und die daraus resultierenden Konsequenzen für das Ausbildungsunternehmen.
Die Studierenden verstehen, wie Strom hergestellt, verteilt und gehandelt wird. Sie können die verschiedenen Verfahren der Energieerzeugung sowie verschiedene Primärenergieträger beurteilen.

Lehrinhalte

Grundlagen der Energieerzeugung
 - Physikalische Grundlagen
 - Grundlagen der Stromerzeugung
 - Kostenstrukturen der Stromerzeugung
 - Primärenergieträger

Grundlagen der Energieverteilung
 - Technische Grundlagen
 - Politische Rahmenbedingungen

Strukturen und Mechanismen der Energiemärkte
 - Historische Entwicklung der Energiemärkte
 - Liberalisierung der Märkte für Strom und Gas und deren Folgen
 - Grundlagen des Energiehandels

Rechtliche Rahmenbedingungen der Energiewirtschaft
 - Monopol vs. Wettbewerbsphilosophie
 - EnWG-Novelle 2005
 - Subventionsregelungen für einzelne Wirtschaftsbereiche
 - Kartellrechtliche Grundlagen
 - Anforderungen aus der Energiewende

Literatur

Konstantin, P.(2009): Praxisbuch Energiewirtschaft - Energieumwandlung, -transport und -beschaffung im liberalisierten Markt, Berlin Heidelberg
 Baur, J. F./ Pritzsche, K. U./ Simon, S. (Hrsg.) (2006): Unbundling in der Energiewirtschaft. Ein Praxishandbuch, Köln Berlin München
 Schiffer, H.-W. (2008): Energiemarkt Deutschland, Köln
 Schwintowski, H.-P. (Hrsg.)(2006): Handbuch Energiehandel, Berlin
 Koenig, C./ Kühling, J./ Rasbauch, W. (2006): Energierecht, Frankfurt
 Bartsch, M./ Röhling, A./ Salje, P./ Scholz, U. (Hrsg.)(2008): Stromwirtschaft - Ein Praxis-Handbuch, Köln Berlin München

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Grundlagen der Energieerzeugung	40
2	Seminaristische Vorlesung + PS	Strukturen und Mechanismen der Energiemärkte	26

3	Seminaristische Vorlesung	Rechtliche Rahmenbedingungen der Energiewirtschaft	20
4	Seminaristische Vorlesung + PS	Grundlagen der Energieverteilung	16
5	Exkursion	Exkursion zur Hannover Messe Industrie	10
6	Praxisstudium (PS)	Energiewirtschaft I	75
7	Selbststudium	Energiewirtschaft I	111
8	Klausur	Energiewirtschaft I	2

Summe: 300

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min., 80%), Präsentation (20%)

Steuern und Prüfungswesen I - Ertragssteuerrecht

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2424	Prof. Dr. Jörg-Rafael Heim	10	07/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	2. Semester		

Qualifikationsziele

Den Studierenden sind die Grundlagen des Ertragssteuerrechts vertraut. In den Steuerarten Einkommensteuer, Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer sind Steuersubjekt, -objekt, -befreiungen, -pflicht und die Prinzipien der Ermittlung des zu versteuernden Einkommens / des Gewerbeertrags sowie die Veranlagungsarten bekannt. Die Studierenden sind in der Lage, im Ausbildungsunternehmen sämtliche Ertragssteuererklärungen für Einzelunternehmen, Personen- und Kapitalgesellschaften zu erstellen und entsprechende Proberechnungen zur Bestimmung der Steuerbelastung durchzuführen.

Lehrinhalte

Einkommensteuer
Allgemeine Charakterisierung
Steuerpflicht:
- Steuersubjekt
- unbeschränkte und beschränkte Steuerpflicht
Objekt und Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer:
- Grundelemente des § 2 EStG
- Das Einkommensteuerobjekt: Summe/Gesamtbetrag der Einkünfte (§ 2 Abs. 1-3 EStG)
- Die Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer: das zu versteuernde Einkommen (§ 2 Abs. 4-5 EStG)
Bestimmung steuerpflichtiger Einkünfte:
- Steuerbare Einkünfte (obj./subj. Tatbestand)
- Steuerfreie Einkünfte
Die persönliche Zurechnung von Einkünften
Ermittlung der Einkünfte:
- Dualismus der Einkünfteermittlung
- System der Einkünfteermittlung (Typen/Grundbegriffe der Einkünfteermittlung)
- Ermittlung der Überschusseinkünfte
Die einzelnen Einkunftsarten:
- Gewinneinkünfte
- Überschusseinkünfte
- Gemeinsame Vorschriften
Private Abzüge
Einkommensteuertarif
Besteuerungsverfahren

Körperschaftsteuer
Allgemeine Charakterisierung:
- Dualismus der Unternehmensbesteuerung (Trennungs-/Transparenzprinzip)
- Körperschaftsteuersystem (Systemwechsel vom Anrechnungsverfahren zu klass. System mit Teilentlastung)
Subjektive Steuerpflicht:
- Körperschaftsteuersubjekte
- Beginn und Ende der Körperschaftsteuerpflicht
- unbeschränkte und beschränkte Körperschaftssteuerpflicht
- subjektive Steuerbefreiungen
Steuerobjekt:
- Einkommen als Steuerobjekt / zu versteuerndes Einkommen als Bemessungsgrundlage
- Ermittlung des Einkommens
Tarif
Besteuerungsverfahren

Gewerbesteuer
Allgemeine Charakterisierung

Steuerobjekt
 Steuersubjekte
 Bemessungsgrundlage (einschl. Hinzurechnungen, Kürzungen, Verlustabzug)
 Zerlegung des einheitlichen Steuermessbetrags
 Besteuerungsverfahren

Literatur

Tipke, K./Lang, J. (2013): Steuerrecht, 21. Aufl., Köln, Otto Schmidt
 Niemeyer, G. / Schnitter, G. / Kober, M. / Nöcker, G. / Stuparu, S. (2014): Einkommensteuer, 23. Aufl., Achim, efv
 Jäger, G. / Lang, J.(2015): Körperschaftsteuer, 19. Aufl., Achim, efv
 Hidien, J. / Pohl, C. / Schnitter, G. (2014): Gewerbesteuer, 15. Aufl., Achim, efv
 Schmidt, L. (2014): Einkommensteuergesetz, 33. Aufl., München, Beck
 Dötsch, E. / Pung, A. / Möhlenbrock, R. (2014): Die Körperschaftsteuer, Stuttgart, Schäffer-Poeschel
 Lenski, E. / Steinberg, K. (2014): Gewerbesteuergesetz, Köln, Otto Schmidt

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Einkommensteuer	48
2	Seminaristische Vorlesung + PS	Körperschaftsteuer	28
3	Seminaristische Vorlesung	Gewerbesteuer	20
4	Praxisstudium (PS)	Steuern und Prüfungswesen I	75
5	Selbststudium	Steuern und Prüfungswesen I	127
6	Klausur	Steuern und Prüfungswesen I	2

Summe: 300

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Praxisstudium II

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0521	Prof. Dr. Jörg Schulte	5	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Semester		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	2. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden können betriebliche Zusammenhänge fundiert beschreiben und in einen übergeordneten theoretischen Rahmen einordnen.

Lehrinhalte

Das Thema des Praxisberichts wird zwischen Studierenden, Betrieb und Dozenten vereinbart. Die Themen der Praxisberichte hängen vom Einsatzgebiet der Studierenden im Betrieb ab. Die Studierenden werden von einem entsprechenden Fachdozenten über die E-Learning Plattform der HSW betreut. Es sind die Richtlinien zur Erstellung der Praxis- und Fachberichte sowie die Richtlinien zur formalen Gestaltung von wissenschaftlichen Arbeiten zu berücksichtigen.

Literatur

nach Vereinbarung

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Praxisstudium (PS)	Praxisstudium	150

Summe: 150

Leistungsnachweis

Praxisbericht

Angewandte Seminardidaktik (Wahlmodul)

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0831	Prof. Dr. Jörg Schulte	6	11/2017
Dauer		Periodizität	
1 Semester		jedes Jahr	
Studiengang		Semester	
Betriebswirtschaftslehre		3. Semester	

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind in der Lage, ein Transferkonzept für die Vermittlung von Fach- und Methodenwissen zu erstellen, sowie Lernprozesse durch geeignete Ansätze anzuregen. Sie sind eigenständig in der Lage, ein studentisches Tutorium zu organisieren sowie durchzuführen und stellen den Lerntransfer vor Ort sicher. Sie sind befähigt, eigenständig aus theoretischen Inhalten Unterrichtsmaterialien zu erstellen, sowie Seminarmethodik zu reflektieren und in der Praxis zu nutzen. Weiterhin sind Sie in der Lage, theoretische Inhalte digital aufzubereiten und als digitalen Content in ILIAS abzubilden.

Lehrinhalte

Seminarmethodik:

- Grundlagen der Seminardidaktik und Lerndidaktik
- Lernziele und Lernkonzepte entwickeln
- Einsatz unterschiedlicher Lehrmethoden und –Techniken (Präsentation und Übungen)
- Evaluation, Feedback einholen und Reflexion
- Vermittlung, Transfer und Sicherung von Wissen

Aufbereitung von Veranstaltungsunterlagen

- Erstellung von Übungsmaterialien (Power Point)
- Aufbereitung von Inhalten und Abbildung als digitaler Content in ILIAS (Fragenpool, Lernmodul, Test)

Literatur

Birkenbihl, M., Train the Trainer, Landsberg (Verlag Moderne Industrie)
 Birkenbihl, V. F., Kommunikationstraining, München/Landsberg (mvg-verlag)
 Busse, G./Heidemann, W., Betriebliche Weiterbildung, Frankfurt (Bund-Verlag)
 Hartmann, M./Funk, R./Nietmann, H., Präsentation: zielgerichtet und Adressaten orientiert, Weinheim und Basel (Beltz-Verlag)
 Motamedi, S., Präsentationen. Ziele, Konzeption, Durchführung. Heidelberg (Sauer-Verlag)
 Scheler, U., Informationen präsentieren. Der Vortrag. Die Medien. Die Gestaltung, Offenbach (Gabel-Verlag)
 Schilling, G., Angewandte Rhetotik und Präsentationstechnik Berlin (Schilling Verlag)
 Seifert, J. W., Visualisieren - Präsentieren - Moderieren, Bremen (Gabal-Verlag)
 Jeweils die aktuelle Auflage.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Angewandte Seminardidaktik und Lernprozessgestaltung	14
2	Seminar	E-Learning Methoden (Gestaltung von Inhalten für das Selbststudium mit ILIAS)	4
3	Seminar	Vorstellung Content und Reflexion	2
4	Tutorium	Tutorium halten/ Vor- und Nachbereitung	110
5	Selbststudium	Erstellung von E-Learning Content	50

Summe: 180

Leistungsnachweis

Testat (Gestaltung eines eigenen Tutoriums und Entwicklung von digitalen Lehrmaterialien, bestanden / nicht bestanden)

Management digitaler Geschäftsprozesse

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2131	Prof. Dr. Michael Städler	5	07/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	3. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden kennen typische Geschäftsprozesse und wissen welche Möglichkeiten es gibt, diese mit Informationstechnik zu unterstützen. Sie kennen Grundlagen der betrieblichen IT Anwendungen und beherrschen die gängigen Fachbegriffe. Die Studierenden können typische Problemfelder und Lösungsansätze aus dem Bereich Wirtschaftsinformatik erläutern. Sie kennen die Aufgaben und Verantwortlichkeiten der Fachabteilungen bezüglich der Mitarbeit in IT-Projekten zur Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle und der Digitalisierung von Prozessen.

Lehrinhalte

Grundlagen des IT-Managements: Gegenstand der Wirtschaftsinformatik, Informationsmanagement und Informationssysteme zur Unterstützung betrieblicher Prozesse, IT-Projekte (Rolle der Fachabteilung, Make or Buy, Risiken von IT-Projekten, agile Verfahren), IT-Services/Verträge (Outsourcing, Service Level Agreements, Lizenzmodelle), aktuelle Technologien, Digitale Transformation, Digitale Geschäftsmodelle, Unternehmensstrategie und IT-Strategie, Wertbeitrag von IT, Datenschutz/IT-Sicherheit

Digitale Geschäftsprozesse: Grundlegende Geschäftsprozesse in einem Unternehmen, Prozesshierarchien, Geschäftsprozessmodellierung, Prozess- und Datenflüsse, Umsetzung von Prozessen in integrierten Informationssystemen (ERP-Systeme)

Management Informationssysteme (Data Warehousing, Entscheidungsunterstützung, Controlling, Daten- und Informationsmanagement)

Literatur

Stahlknecht, P. / Hasenkamp, U.: Einführung in die Wirtschaftsinformatik, Springer
 Abts, D. / Müller, W.: Grundkurs Wirtschaftsinformatik, Vieweg
 Laudon, K.C. / Laudon, J.P. / Schoder, D.: Wirtschaftsinformatik: Eine Einführung, Pearson Studium
 Krcmar, H.: Einführung in das Informationsmanagement, Springer
 Scheer, A.-W.: ARIS - vom Geschäftsprozess zum Anwendungssystem, Springer
 Jung, H. / Kraft, P.: Digital vernetzt. Transformation der Wertschöpfung, Hanser
 Gadatsch, A.: Grundkurs Geschäftsprozess - Management: Methoden und Werkzeuge für die IT-Praxis, Vieweg
 Hanschke, I. / Lorenz, R.: Strategisches Prozessmanagement - einfach und effektiv: Ein praktischer Leitfaden, Hanser

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Grundlagen des IT-Managements	28
2	Seminaristische Vorlesung	Digitale Geschäftsprozesse	16
3	Fallstudie	Management Informationssysteme	6
4	Selbststudium	Wirtschaftsinformatik	98
5	Klausur	Wirtschaftsinformatik	2

Summe: 150

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Wirtschaftsenglisch II: Summaries/Reports and Meetings/Discussions

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0231	Katrien Wayenberg	5	01/2016
Dauer		Periodizität	
1 Semester		jedes Jahr	
Studiengang		Semester	
Betriebswirtschaftslehre		3. Semester	

Qualifikationsziele

Die Studierenden beherrschen zwei weitere wichtige Business Skills: Berichte und Zusammenfassungen schreiben bzw. Diskussionen führen und produktive Meetings halten. Sie sind in der Lage, sich englische (Fach-)Texte in mündlicher und schriftlicher Form zu erschließen. Sie schreiben selbst Texte und können sich in Form und Stil passend ausdrücken. Sie sind in der Lage, über relevante Business-Themen zu diskutieren, eine Position in einem professionell gestalteten Meeting angemessen zu vertreten.

Lehrinhalte

Writing Summaries and Reports:
 - Structure of summaries and reports
 - Phrases for business reports
 - Writing practice: summaries and reports

Productive Discussions and Meetings:
 - Phrases for effective meetings
 - Conversational techniques for discussions
 - Meeting and discussion practice

Literatur

Die Literatur wird niveauspezifisch ausgewählt und in der Veranstaltung bekanntgegeben.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Business Communication Proficiency	56
2	Seminaristische Vorlesung	Business Communication Vantage	56
3	Seminaristische Vorlesung	Business Communication Threshold	56
4	Seminaristische Vorlesung	Business Communication Waystage	56
5	Selbststudium	Business Communication	94

Summe: 150

Leistungsnachweis

Testate (Progress Check genannt), welche die Fähigkeiten ‚Summaries and Reports‘ (PC3) sowie ‚Meetings and Discussions‘ (PC4) überprüfen. Die Evaluierung findet auf Basis eines Kriterienkatalogs statt. Diese ‚Can Do Statements‘ basieren auf den Common European Framework of Reference for Languages und führen zu der entsprechenden Einstufung (A0, A1, A2, B1, B2, C1 oder C2).

Besonderheiten:

Das Modul wird in vier Leistungsniveaus angeboten. Die Zuordnung der Studierenden erfolgt auf der Basis eines Einstufungstestes. Nach jedem Modulbaustein, das mit einem Testat/Progress Check abschließt, erhalten die Studierende das erreichte Level für diesen Teil. Das in beiden Modulen (Wirtschaftsenglisch I und II) erreichte Gesamtlevel wird im Zeugnis für das Modul Wirtschaftsenglisch II ausgewiesen.

Teaching Group Proficiency (2 Gruppen):

Lehrende BW + IG Gruppe: Frau Wayenberg / Lehrende WI Gruppe: Frau Sherwood-Brock

Teaching Group Vantage (2 Gruppen):

Lehrende BW + IG Gruppe: Frau Sherwood-Brock / Lehrende WI Gruppe: Herr Lewis
Teaching Group Threshold (2 Gruppen):
Lehrende BW + IG Gruppe: Herr Steffe / Lehrender WI Gruppe: Frau Friesen
Das Modul Wirtschaftenglisch II vermittelt die jeweiligen Kompetenzen, die erforderlich sind, um eine dem Leistungsniveau angemessene LCCIEB Sprachprüfung abzulegen.

BWL III: Finanzwirtschaft

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2331	Prof. Dr. Meik Friedrich	10	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	3. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden kennen Entscheidungsprobleme, Handlungsalternativen und Führungsinstrumente in den Bereichen Investition, Finanzierung und sind sich der Bedeutung der Finanzwirtschaft für ihr Ausbildungsunternehmen bewusst. Darüber hinaus sind sie mit Begriffen und Theorien der Investitionsrechnung sowie der Finanzplanung so weit vertraut, dass sie diese in den Kontext der Ausbildungsunternehmen einordnen und deren Methoden anwenden können. Die Studierenden der Fachrichtungen Industrie/Bank/Energiewirtschaft kennen Entscheidungsprobleme, Handlungsalternativen und Führungsinstrumente der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre. Ferner sind den Studierenden der Fachrichtung Steuern- und Prüfungswesen die Prinzipien der Organisation und des Ablaufs einer Jahresabschluss- sowie einer Sonderprüfung bekannt. Die Studierenden kennen die wichtigsten IDW- und IFRS-Prüfungsstandards und können diese im Ausbildungsunternehmen bzw. im Rahmen einer vom Ausbildungsunternehmen durchgeführten Prüfung anwenden.

Lehrinhalte

I. Finanzierung:

- 1) Einführung und Überblick
- 2) Grundprinzipien des betrieblichen Finanzmanagements
- 3) Eigenfinanzierung
- 4) Fremdfinanzierung
- 5) Finanzierungsentscheidung
- 6) Ausgewählte Themen des betrieblichen Finanzmanagements

II. Investition:

- 1) Investition und Finanzierung im betrieblichen Leistungserstellungsprozess
- 2) Investitionsplanung und -entscheidung
- 3) Statische Verfahren der Investitionsrechnung
- 4) Dynamische Verfahren der Investitionsrechnung
- 5) Weiterführende Modelle und Verfahren
- 6) Investitionskontrolle

Bank/Industrie/Energiewirtschaft:

III. Betriebswirtschaftliche Steuerlehre:

- 1) Das deutsche Steuersystem und Einführung in das deutsche Steuerrecht
- 2) Die Ertragsbesteuerung
- 3) Die Substanzbesteuerung
- 4) Die Verkehrsbesteuerung
- 5) Das Rechtsinstitut der Organschaft und das Schachtelprivileg
- 6) Belastungsvergleiche bei nationalen unternehmerischen Entscheidungen
- 7) Grundzüge der internationalen Unternehmungsbesteuerung
- 8) Grundzüge internationaler Belastungsvergleiche

Steuern- und Prüfungswesen:

III. Prüfungswesen:

- 1) Einführung
- 2) Prüfungsstandards (IDW/IAS)
- 3) Prüfungsorganisation und -ablauf
- 4) Berichtsverfassung

IV. Fallstudie zur Finanzplanung

- 1) Grundlagen der Finanzplanung
- 2) Entwicklung eines Finanzierungspaketes

Literatur

Finanzierung:

Drukarczk, J.: Finanzierung, aktuellste Auflage
Eilenberger, G.: Betriebliche Finanzwirtschaft, aktuellste Auflage
Franke, G. / Hax, H.: Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt, aktuellste Auflage
Perridon, L. / Steiner, M.: Finanzwirtschaft der Unternehmung, aktuellste Auflage
Süchting, J. (1995): Finanzmanagement, 6. Auflage, Wiesbaden

Investition:

Blohm, H. / Lüder, K. / Schaefer, C. (2006): Investition, 9. Aufl., München 2006
Däumler, K.-D. (2003): Grundlagen der Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnung, 11. Aufl. Herne/
Berlin
Drukarczyk, J. / Schüler, A. (2009): Unternehmensbewertung, 6. Aufl., München
Götze, U. / Bloech, J. (2005): Investitionsrechnung, 5. Aufl., Heidelberg
Kruschwitz, L. (2007): Investitionsrechnung, 11. Aufl., München / Wien

Literatur für „Prüfungswesen“:

Marten, K. / Quick, R. / Ruhnke, K. (2011): Wirtschaftsprüfung, 4. Aufl., Stuttgart, Schäffer-Poeschel
Förschle, G. / Grottel, B. / Schmidt, S. / Schubert, W. / Winkeljohann, N.: Beck'scher Bilanzkommentar,
München, Beck
Funk, W. / Rossmann, J. (2011): Internationale Rechnungslegung, 2. Aufl., Heidelberg, Springer-Gabler

Betriebswirtschaftliche Steuerlehre:

Jacobs, O. H. (2010): Internationale Unternehmensbesteuerung, 7. Auflage, München
Jacobs, O. H. / Scheffler, W. / Vituschek, M. (2009): Unternehmensbesteuerung und Rechtsform, 4.
Auflage, München
Kußmaul, H. (2008): Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 5. Auflage, München/Wien
Rose, G. / Watrin, Chr. (2009) Betrieb und Steuer 1: Ertragsteuern (Einkommensteuer, Körperschaftsteuer,
Gewerbesteuer), 19. Auflage, Berlin
Scheffler, W. (2009) Besteuerung von Unternehmen 1, Ertrag-, Substanz- und Verkehrsteuern, 11. Auflage,
Scheffler, W. (2010): Besteuerung von Unternehmen 2, Steuerbilanz und Vermögensaufstellung, 7. Auflage,
Scheffler, W. (2009): Internationale betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 3. Auflage, München
Schreiber, U. (2008): Die Besteuerung von Unternehmen, 2. Auflage, Berlin u.a. 2008.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Finanzierung	36
2	Seminaristische Vorlesung + PS	Investition	20
3	Seminaristische Vorlesung + PS	Betriebswirtschaftliche Steuerlehre (B, I, E)	32
4	Seminaristische Vorlesung + PS	Prüfungswesen (SP)	32
5	Fallstudie	Finanzplanung	16
6	Praxisstudium (PS)	BWL III	75
7	Selbststudium	BWL III	119
8	Klausur	BWL III	2

Summe: 300

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min., 80%), schriftliche Ausarbeitung zur Fallstudie (20%)

VWL I: Mikroökonomie

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2332	Prof. Dr. Meik Friedrich	5	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	3. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden verstehen die grundlegende Funktionsweise einer Marktwirtschaft. Sie wissen, wie einzelne Märkte funktionieren, wie die Preisbildung in unterschiedlichen Marktformen erfolgt und welche Bedeutung der Wettbewerb für die Effizienz einer Marktwirtschaft hat. Sie können beurteilen, wann staatliche Eingriffe in den Marktmechanismus gerechtfertigt sind.

Lehrinhalte

- Einführung in die Mikroökonomik
- Theorie der Privaten Haushalte
- Theorie der Unternehmen
- Marktformen und Marktergebnisse

Literatur

Brunner, S. / Kehrle, K. (2014): Volkswirtschaft, München
Heilbronner, R. / Thurow, L. (2002): Frankfurt/New York

Bartling, H. / Luzius, F.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, München, neueste Auflage
Berens, C.-U. / Kirspel, M.: Grundlagen der Volkswirtschaftslehre, München, neueste Auflage
Reiß, W.: Mikroökonomische Theorie, München, neueste Auflage
Sloman, J.: Mikroökonomie, Einführung, München, neueste Auflage

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Mikroökonomie I	24
2	Seminaristische Vorlesung	Mikroökonomie II	24
3	Selbststudium	VWL I	100
4	Klausur	VWL I	2

Summe: 150

Leistungsnachweis

Klausur (90 Min.)

Praxisstudium III

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0531	Prof. Dr. Jörg Schulte	5	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Semester		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	3. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden können betriebliche Zusammenhänge fundiert beschreiben und in übergeordneten theoretischen Rahmen einordnen.

Lehrinhalte

Das Thema des Praxisberichts wird zwischen Studierenden, Betrieb und Dozenten vereinbart. Die Themen der Praxisberichte hängen vom Einsatzgebiet der Studierenden im Betrieb ab. Die Studierenden werden von einem entsprechenden Fachdozenten über die E-Learning Plattform der HSW betreut. Es sind die Richtlinien zur Erstellung der Praxis- und Fachberichte sowie die Richtlinien zur formalen Gestaltung von wissenschaftlichen Arbeiten zu berücksichtigen.

Literatur

nach Vereinbarung

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Praxisstudium (PS)	Praxisstudium	150

Summe: 150

Leistungsnachweis

Praxisbericht

BWL IV: Unternehmensführung

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2341	Prof. Dr. Timm Eichenberg	12	12/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	4. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind in der Lage, Grundlagen der Unternehmensführung inkl. Ebenen und Aufgaben des Managements zu diskutieren. Sie kennen die integrative Betrachtung der Managementteilprozesse. Die Studierenden können Grundlagen und Elemente des Normativen Managements erläutern. Die Studierenden verstehen die Ziele, Aufgaben sowie den Prozess des Strategischen Managements. Sie sind in der Lage, Instrumente und Vorgehensweisen der strategischen Analyse, der Strategieentwicklung, der Strategieimplementierung und der strategischen Kontrolle zu analysieren und anzuwenden. Die Studierenden sind in der Lage, die Grundlagen des Personalmanagements zu diskutieren. Sie sind in der Lage, Instrumente und Vorgehensweisen der Personalplanung, -beschaffung, -auswahl, -entwicklung und -freisetzung zu analysieren und anzuwenden. Die Studierenden kennen die Grundlagen der Mitarbeiterführung und können Führungskonzepte und -theorien beschreiben. Die Studierenden sind in der Lage, Führung durch Zielvereinbarungen darzustellen. Die Studierenden verstehen Grundlagen, Instrumente und Modelle des Change Managements und können mit diesen Praxissituationen analysieren.

Lehrinhalte

Unternehmensführung I (Unternehmensführung und Strategisches Management)

Grundlagen der Unternehmensführung

- Managementverständnisse, Ebenen und Aufgaben des Managements
- Integrative Betrachtung der Managementteilprozesse

Normatives Management

- Unternehmerische Vision und -werte
- Erwartungen interner und externer Interessensgruppen
- Unternehmenskultur und Zusammenhang zur Strategie

Grundlagen des Strategischen Managements

- Merkmale von Strategien und strategischen Entscheidungen
- Ziele und Aufgaben des strategischen Managements
- Ebenen des strategischen Managements
- Entstehung von Strategien: Planung vs. Emergenz
- Prozess der strategischen Planung

Strategische Analyse

- Externe Analyse: Das Umfeld eines Unternehmens
- Interne Analyse: Stärken und Schwächen
- SWOT-Analyse als Instrument zur strategischen Analyse

Strategieentwicklung

- Wettbewerbsvorteile und Entwicklung von Strategiealternativen
- Konstitutive Aufgaben
- Portfolioanalyse im Rahmen der Strategieformulierung

Strategieimplementierung

- Kommunikation der Strategie
- Operative Umsetzung
- Balanced Scorecard als strategisches Umsetzungs- und Steuerungskonzept

Strategische Kontrolle

- Ziele, Arten und Inhalte strategischer Kontrolle

Unternehmensführung II (Personal & Führung, Organisation und Change Management)

Personalmanagement

- Grundlagen des Personalmanagements sowie Personalplanung als Ausgangspunkt
- Personalbeschaffung und Personalauswahl
- Personalentwicklung und -freisetzung

Mitarbeiterführung

- Die Veränderung des Führungsbegriffs

- Grundlagen der Motivation
- Führungsstile, Führungskonzeptionen und -theorien
- Eigenschaften und Fähigkeiten von Führenden und Geführten
- Führung durch Zielvereinbarungen
- Change Management
- Grundlagen des Change Managements: Notwendigkeit, Arten des Wandels und Vorgehensweisen

Literatur

Baum H.G./Coenenberg A.G./Günther T.: Strategisches Management, Stuttgart
 Steinle, C./Bruch, H. (Hrsg.): Controlling - Kompendium für Ausbildung und Praxis, Stuttgart
 Steinmann, H./Schreyögg, G.: Management - Grundlagen der Unternehmensführung, Wiesbaden
 Müller-Stewens, G./Lechner, C.: Strategisches Management - Wie strategische Initiativen zum Wandel führen, Stuttgart
 Rosenstiel, L. von/Regnet, E./Domsch, M. (Hrsg.): Führung von Mitarbeitern, Stuttgart
 Vahs, D. : Organisation: Einführung in die Organisationstheorie und -praxis, Stuttgart
 Kieser, A. (Hrsg.) : Organisationstheorien, Stuttgart Berlin Köln
 Scholz, C. : Personalmanagement, München
 Ridder, H.-G. : Personalwirtschaftslehre, Stuttgart Berlin Köln
 Hossiep,R./Mühlhaus, O.: Personalauswahl und -entwicklung mit Persönlichkeitstests, Göttingen
 Kolb, M.: Personalmanagement: Grundlagen - Konzepte - Praxis, Wiesbaden
 Stock-Homburg, R.: Personalmanagement: Theorien - Konzepte - Instrumente, Wiesbaden
 Womack, P., J., Jones, D., T., Roos, D. : Die zweite Revolution in der Autoindustrie. Konsequenzen aus der weltweiten Studie aus dem Massachusetts Institute of Technolgy, Frankfurt New York
 Hammer, M./Champy, J. : Business reengineering, Frankfurt New York
 Osterloh, M./ Frost, J. : Prozessmanagement als Kernkompetenz: Wie Sie Business Reengineering strategisch nutzen können, Wiesbaden
 Jung, H. : Personalwirtschaft, München Wien
 Schreyögg, G./Koch, J.: Grundlagen des Managements, Wiesbaden
 Horsch, J.: Personalplanung, Herne Berlin
 Doppler, K., Lauterburg, C.: Change Management, Frankfurt/New York

jeweils die aktuellste Auflage

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Unternehmensführung I	36
2	Seminaristische Vorlesung + PS	Unternehmensführung II	36
3	Unternehmensplansp	PUMA	40
4	Praxisstudium (PS)	BWL IV	90
5	Selbststudium	BWL IV	156
6	Klausur	BWL IV	2

Summe: 360

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min., 60 %), Testat (Planspiel in Kleingruppen, 40%)

VWL II: Makroökonomie

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2342	Prof. Dr. Meik Friedrich	5	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	4. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden verstehen die Ursachen für Konjunktur-, und Wachstumsprobleme in einer Marktwirtschaft. Ferner erkennen sie die Möglichkeiten und Grenzen der staatlichen Geld- und Fiskalpolitik bei der Aufrechterhaltung von Preisniveaustabilität, Wirtschaftswachstum, Vollbeschäftigung und einem außenwirtschaftlichen Gleichgewicht. Sie sind in der Lage, wirtschaftspolitische Empfehlungen, Maßnahmen und Programme auf die entsprechenden neuklassischen und neuklassischen Theorien zurückzuführen und zu beurteilen.

Lehrinhalte

- Keynes vs Klassik
- Banken, Geld und Geldpolitik
- Konjunktur und Wachstum
- Makro und Wirtschaftskrise

Literatur

Brunner S. / Kehrle, K. (2014): Volkswirtschaft, München
Clement, R. / Terlau, W. / Kiy, M. (2013): Angewandte Makroökonomie, München

Ergänzend:

Mankiw, N.G.: Makroökonomie, Stuttgart, neueste Auflage
Blanchard, O./ Illing, G.: Makroökonomie, Pearson Studium, neueste Auflage
Dornbusch, R. / Fischer, S.: Makroökonomie, München, neueste Auflage

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Makroökonomie I	24
2	Seminaristische Vorlesung	Makroökonomie II	24
3	Selbststudium	VWL II	100
4	Klausur	VWL II	2

Summe: 150

Leistungsnachweis

Klausur (90 Min.)

Industrie II - Produktions- und Qualitätsmanagement

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2441	Dr. Katharina Klages	5	09/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	4. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind mit den Zielen, Aufgaben und Instrumenten des Produktionsmanagements vertraut und lernen diverse Modelle zur Beschreibung und Ermittlung von Kennzahlen für Produktionsprozesse kennen. Auf Basis dieser Modelle können sie die Funktionen Planung, Steuerung und Controlling mit der Zielsetzung geringer Logistikkosten und einer hohen logistischen Leistungsfähigkeit als Kernaufgaben des Produktionsmanagement einsetzen. Sie kennen moderne Produktionskonzepte und können die Organisation der Produktion ihres Ausbildungsunternehmens einordnen und beurteilen.

Die Studierenden wissen um die Bedeutung des Qualitätsmanagements für ihre Branche und ihr Unternehmen. Sie sind mit Strategien, Methoden und Techniken des Qualitätsmanagements vertraut und können diese anwenden. Ihnen ist bewusst, dass die Einbindung der Mitarbeiter ein zentrales Element für den Erfolg von Qualitätsmanagementsystemen darstellt und kennen Instrumente, die diese Einbindung fördern und können deren Eignung beurteilen.

Lehrinhalte

Produktionsmanagement

- Beschaffung, Produktion und Absatz
- Produktion und Logistik
- Modelle der Produktion
- Produktionsprogramm und Mengenplanung
- Kennzahlen und Produktionskennlinien
- Termin und Kapazitätsplanung
- Fertigungssteuerung und Losgrößen
- Modelle für das Lager

Qualitätsmanagement

- Historische Entwicklung des Qualitätsmanagement
- Einführung und Begrifflichkeiten
- Ganzheitliches QM /TQM
- Qualität und Wirtschaftlichkeit / Qualitätskosten
- Umsetzung des QM
- Methoden und Werkzeuge des QM
- QMH
- Audit

Literatur

Kummer, S./ Grün, O./ Jammernegg, W.: Grundzüge der Beschaffung, Produktion und Logistik. München: Pearson Studium (wi-wirtschaft).

Vahrenkamp, R./ Siepermann, C.: Produktionsmanagement. München: Oldenbourg.

Kiener, S. / Maier-Scheubeck, N./ Obermaier, R./ Weiß, M.: Produktions-Management. Grundlagen der Produktionsplanung und -steuerung. München: Oldenbourg.

Adam, D.: Produktions-Management. Wiesbaden: Gabler (Gabler-Lehrbuch).

Nyhuis, P./ Wiendahl, H.-P./ Rossi, R.: Fundamentals of production logistics. Theory, tools and applications ; with 6 tables. Berlin: Springer. Online verfügbar unter http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?id=2803621&prov=M&dok_var=1&dok_ext=htm.

Nyhuis, P./ Wiendahl, H.-P.: Logistische Kennlinien. Grundlagen, Werkzeuge und Anwendungen. Univ., Habil.-Schr.--Hannover, 1999. Berlin: Springer (Engineering online library).

Wiendahl, H.-P.: Betriebsorganisation für Ingenieure. Mit 2 Tabellen. München: Hanser.

Benes, G. M. E./Groh, Peter E.: Grundlagen des Qualitätsmanagements, München, Hanser.

Binner, H. F.: Prozessorientierte TQM-Umsetzung, München.

Herrmann, J./ Fritz, H.: Qualitätsmanagement, München: Hanser.

Kamiske; Umbreit (Hrsg.): Qualitätsmanagement - eine multimediale Einführung, München: Hanser.
Linß, G.: Qualitätsmanagement für Ingenieure, München: Hanser.

Jeweils die aktuelle Auflage!

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Produktionsmanagement	28
2	Seminaristische Vorlesung + PS	Qualitätsmanagement	24
3	Praxisstudium (PS)	Industrie II	30
4	Selbststudium	Industrie II	66
5	Klausur	Industrie II	2

Summe: 150

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.) Produktionsmanagement (50%), Qualitätsmanagement (50%)

Bank / FDL II: Marketing und Vertrieb von Finanzdienstleistungen

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2442	Prof. Dr. Meik Friedrich	5	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	4. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden

- erkennen Wesen und Notwendigkeit von Marketing und Kundenorientierung im Bankgeschäft und können diese erläutern und begründen
- können die Markt- und Wettbewerbsbedingungen von Banken beschreiben sowie strategische Optionen von Banken erkennen und bewerten.
Z.B. sind sie in der Lage,
 - o die Trends zu Allfinanzunternehmen, die Konzentration am Bankenmarkt und neue Eigenkapitalvorschriften in ihrer strategischen Bedeutung für Banken einzuschätzen
 - o Marketingfragen als Einflußfaktoren der Banksteuerung zu erkennen und einzuordnen
- können Kundenorientierung im Bankwesen praktisch umsetzen.
Insbesondere sind sie in der Lage,
 - o grundlegende Modelle der Kaufverhaltenstheorie einzusetzen, um das Nachfrageverhalten von Bankkunden zu beschreiben,
 - o das Produktspektrum von Banken (z.B. Finanzierung, Anlage, Versicherung) auf die Bedürfnisse und Verhaltensweisen von Bankkunden zu beziehen
 - o die operativen Aufgaben des Marketing - im allgemeinen, in Dienstleistungsunternehmen und in Banken im besonderen - zu benennen und in die Gesamtheit der Unternehmensführung einzuordnen
 - o die Instrumente des allgemeinen Marketing, des Dienstleistungsmarketing und des Bank- und Versicherungsmarketing zu kennen und in einen bankspezifischen Marketingplan einzubinden, darunter Besonderheiten wie Filialmarketing, Direktmarketing und Vertriebssteuerung
 - o ihre Kenntnisse in passende Vertriebsstrategien und -taktiken umzusetzen und Kunden entsprechend ihren individuellen Wünschen und Bedingungen zu beraten.

Lehrinhalte

- Marketing und Kundenorientierung; ihre Ausformung im Bankensektor
- Märkte und Marketing-Strategie; ihre Anwendung im Bankensektor
- Kaufverhalten, Kundenorientierung und Bankprodukte
- Marketing-Mix und Instrumenteneinsatz im Bankmarketing
- Vertriebskanäle und Vertriebsstrategien im Bankwesen
- Das systematische und kundenorientierte Beratungs- und Verkaufsgespräch

Literatur

Kuhlmann, Chr.: Grundlagen des Marketing, München: Vahlen
ausführliche Lehrbücher zum Marketing (wahlweise, in Auszügen):

- o Homburg, Chr. / Krohmer, H. (2003): Marketingmanagement. Strategie - Instrumente - Umsetzung - Unternehmensführung, Wiesbaden: Gabler (neueres deutsches Lehrbuch, 1. Aufl.)
- o Kotler, Ph. / Bliemel, F.: Marketing-Management, Stuttgart: Schäffer-Poeschel (internationales Standard-Lehrbuch in deutscher Übersetzung und Übertragung auf deutsche Verhältnisse)
- o Meffert, H. / Bruhn, M. (2009): Dienstleistungsmarketing, Wiesbaden: Gabler (6., vollständig neubearbeitete Aufl.)
- o Meffert, H. / Burmann, Chr. / Kirchgeorg, M.: Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, Wiesbaden (1977): Gabler (klassisches deutsches Lehrbuch, 1. Aufl.)
- o Scharf, A. / Schubert, B. / Hehn, P. (2009): Marketing. Einführung in Theorie und Praxis, Schäffer-Poeschel; 4. überarbeitete und erweiterte Aufl.)

Lehrbücher zum Bankmarketing (in Auszügen):

- o Büschgen, H. E. (1998): Bankbetriebslehre. Bankgeschäfte und Bankmanagement, Gabler Verlag, 5. Aufl. (Teil II, insbes. Kap. 3)
- o Büschgen, H.E. / Büschgen, A. (2002): Bankmarketing, 2. Aufl., Wirtschaft und Finanzen
- o Obst. G. / Hintner, O. (2000): Geld-, Bank- und Börsenwesen: Handbuch des Finanzsystems, 40. Aufl.,

Schäffer-Poeschel (Teil IV, Kap. 1 und 2.4)
o von Kurtenbach, W. et al. (2002): Marketing für Finanzdienstleistungen, Knapp
o Geyer, G. (2003): Das Beratungs- und Verkaufsgespräch in Banken, Gabler
o Fuchs, A. (2001): Zielgruppenmarketing für Finanzdienstleister, Gabler

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Marketing und Vertrieb von Finanzdienstleistungen	38
2	Übung	Kundenberatung: Beratungsgespräche praxisorientiert führen und auswerten	10
3	Praxisstudium (PS)	Bank II	50
4	Selbststudium	Bank II	50
5	Klausur	Bank II	2

Summe: 150

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Energiewirtschaft II - Marketing und Vertrieb von Energiedienstleistungen

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2443	Prof. Dr. Jörg-Rafael Heim	5	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	4. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind mit den theoretischen Grundlagen des Dienstleistungsmanagements / -marketing vertraut und können diese auf den Energiesektor übertragen. Sie kennen die aktuellen Entwicklungen auf dem Markt für Energiedienstleistungen und die Vertriebsstrukturen der Branche. Neben den klassischen Produkten bzw. Dienstleistungen (Strom, Gas, Wasser, Wärme) kennen Sie auch neue Dienstleistungen (Contracting, Energieberatung bzw. -management) und können diese beurteilen. Sie kennen Instrumente der Neu-Kundenakquise und des Kundenbindungsmanagements und sind in der Lage diese zielgerecht zu empfehlen. Sie sind in der Lage Märkte zu segmentieren und Kunden spezifisch anzusprechen. Dabei sind sie mit den Erfolgsfaktoren der verschiedenen, kundenspezifischen Vertriebsstrategien bzw. -wegen vertraut und können diese beurteilen.

Lehrinhalte

Dienstleistungsmarketing in der Energiewirtschaft

Grundlagen

- Die Dienstleistungsgesellschaft
 - Besonderheiten von Dienstleistungen
 - Dimensionen der Dienstleistung (Potenzial / Prozess / Ergebnis)
- Entwicklung und Gestaltung von Dienstleistungen (Service Engineering)

- Serviceprozesse planen
 - Prozessanalyse und Gestaltung
- Dienstleistungs- und Servicequalität

- Prinzipien des Qualitätsmanagements
- Qualitätstechniken
- Kundenzufriedenheit und aktives Beschwerdemanagement
- Servicemanagement und Balanced Scorecard

Dienstleistungsmarketing in der Energiewirtschaft

- Der klassische Marketing-Mix (4 P's) und der erweiterte Marketing-Mix (7 P's)
- Praxisbeispiele, Anwendungen und Fallstudien

Vertrieb in der Energiewirtschaft

- öffentliche Auftraggeber / Ausschreibung nach VOL A/B
- Das Energiewirtschaftsgesetz [EnWG]
- Selbst-PR

Marktfelder der Energiewirtschaft

- Märkte für Strom, Gas, Wärme, Schmutz- und Trinkwasser
- Energiedienstleistungen Contracting, Energie- und Facility-Management, Abrechnungsservice
- Aspekte des Marketingmix in der Energiewirtschaft

Organisation des Vertriebs

Das Management von Kundenbeziehungen

- Ziele, Aufgaben, Instrumente
- Kundensegmente
- Kundenbeziehungsmanagement (CRM)

Literatur

Biermann, T., Kompaktraining Dienstleistungsmanagement, 2. Aufl. Ludwigshafen, 2006.
Bruhn, M., Stauss, B.: Dienstleistungsmanagement Jahrbuch 2000, Wiesbaden 2000
Bullinger, H.-J., Service Engineering, Berlin-Heidelberg, 2003
Pepels, W., Betriebswirtschaft der Dienstleistung, 3. Aufl. Herne-Berlin, 2015
Köhler-Schute, C. (Hrsg.), Wettbewerbsorientierter Vertrieb in der Energiewirtschaft, Berlin, 2007

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Dienstleistungsmarketing in der Energiewirtschaft	32
2	Seminaristische Vorlesung + PS	Vertrieb in der Energiewirtschaft	16
3	Praxisstudium (PS)	Energiewirtschaft II	50
4	Selbststudium	Energiewirtschaft II	50
5	Klausur	Energiewirtschaft II	2

Summe: 150

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Steuern und Prüfungswesen II – Verkehrssteuern und Umwandlungssteuerrecht

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2444	Prof. Dr. Jörg-Rafael Heim	5	07/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	4. Semester		

Qualifikationsziele

Den Studierenden sind die Grundlagen des Verkehrssteuerrechts vertraut. In den Steuerarten Umsatzsteuer, Grunderwerb- und Erbschaft-/Schenkungssteuer sind Steuersubjekt, -objekt, -befreiungen und die wesentlichen Steueratbestände bekannt. Die Studierenden sind in der Lage, im Ausbildungsunternehmen entsprechende Steuererklärungen für Einzelunternehmen, Personen- und Kapitalgesellschaften zu erstellen und Proberechnungen zur Bestimmung der Steuerbelastung durchzuführen. Zudem können die Studierenden die steuerlichen Auswirkungen der im UmwStG vorgesehenen Umwandlungen ermitteln.

Lehrinhalte

Verkehrssteuern:
Umsatzsteuer
Belastungsgrund und Belastungstechnik
Steuersubjekte und Steuerschuldner
- Unternehmer
- Verlagerung der Steuerschuldnerschaft auf den Leistungsempfänger
Steuerobjekt
- Entgeltliche Leistungen von Unternehmern im Inland (§ 1 Abs. 1 Nr. 1 UStG)
- Unentgeltliche Wertabgaben aus dem Unternehmen
- Nichtsteuerbarkeit der Geschäftsveräußerung
Steuerbefreiungen
- Ausgewählte Befreiungstatbestände
- korrespondierende Versagung des Vorsteuerabzugs
- Option
Bemessungsgrundlage
- Entgelt beim Leistungsaustausch
- Tauschgeschäfte
- Unentgeltliche Wertabgabe
- Mindestbemessungsgrundlage
- Innergemeinschaftlicher Erwerb und Einfuhr
- Umsatzsteuer und Bemessungsgrundlage
- Differenz(Margen)Besteuerung
Steuersätze
Vorsteuerabzug (einschl. Berichtigung nach § 15a UStG)

Grunderwerbsteuer
Einführung
Steuerobjekt (einschl. Änderung im Gesellschafterbestand einer Personengesellschaft und Anteilsvereinigung)
Befreiungen
Steuersubjekte
Bemessungsgrundlage

Erbschaft- und Schenkungssteuer
Einführung
Steuerobjekt
(Subjektive) Steuerpflicht
Bewertung des steuerpflichtigen Vermögens
Steuerbefreiungen (einschl. Verschonungsabschlag/Abzugsbetrag für Unternehmensvermögen)
Bemessungsgrundlage
Entstehung der Steuer / Bewertungsstichtag
Tarif

Grundzüge des Umwandlungssteuerrechts:
 Gesellschaftsrechtliche Grundlagen
 Steuerrechtliche Folgen
 - Vermögensübergang auf eine Personengesellschaft oder eine natürliche Person (§§ 3-10 UmwStG)
 - Vermögensübergang auf eine andere Körperschaft
 - Einbringung eines (Teil-)Betriebs oder Mitunternehmeranteils in eine Kapitalgesellschaft gegen Gewährung von Gesellschaftsrechten (§§ 20-23; 25 UmwStG)
 - Anteilstausch (§ 21 UmwStG)

Literatur

Tipke, K. / Lang, J. (2013): Steuerrecht, 21. Aufl., Köln, Otto Schmidt
 Lippross, O. (2012): Umsatzsteuer, 23. Aufl., Achim, efv
 Bunjes, J. / Geist, R. (2014): Umsatzsteuergesetz, 13. Aufl., München, Beck
 Pahlke, A. (2014): Grunderwerbsteuergesetz, 5. Aufl., München, Beck
 Boruttau, I. (2011): Grunderwerbsteuergesetz: GrEStG, 17. Aufl., München, Beck
 Brüggemann, G. / Stirnberg, M. (2012): Erbschaftsteuer Schenkungsteuer, 9. Aufl., Achim, efv
 Troll, M. / Gebel, D. / Jülicher, M. (2014): Erbschaftsteuer- und Schenkungssteuergesetz: ErbStG, 47. Aufl., München, Vahlen
 Schwedhelm, R. (2012): Die Unternehmensumwandlung, 7. Aufl., Köln, Otto Schmidt
 Schmitt, J. / Hörtnagl, R. / Stratz, R.-C. (2013): UmwG / UmwStG, 6. Aufl., München, Beck

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Verkehrssteuern	32
2	Seminaristische Vorlesung + PS	Grundzüge des Umwandlungssteuerrechts	20
3	Praxisstudium (PS)	Steuern und Prüfungswesen II	50
4	Selbststudium	Steuern und Prüfungswesen II	46
5	Klausur	Steuern und Prüfungswesen II	2

Summe: 150

Leistungsnachweis

Klausur (90 min.) Verkehrssteuern (60%) und Grundzüge des Umwandlungssteuerrechts (40%)

Praxisstudium IV

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0541	Prof. Dr. Jörg Schulte	8	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Semester		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	4. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden können theoretische Erkenntnisse auf betriebliche Aufgaben bzw. betriebliche Problemstellungen anwenden und auf dieser Basis Gestaltungs- bzw. Lösungsvorschläge entwickeln.

Lehrinhalte

Das Thema des Fachberichts wird zwischen Studierenden, Betrieb und Dozenten vereinbart. Die Themen der Fachberichte hängen vom Einsatzgebiet der Studierenden im Betrieb ab. Die Studierenden werden von einem entsprechenden Fachdozenten über die E-Learning Plattform der HSW betreut. Es sind die Richtlinien zur Erstellung der Praxis- und Fachberichte sowie die Richtlinien zur formalen Gestaltung von wissenschaftlichen Arbeiten zu berücksichtigen.

Literatur

nach Vereinbarung

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Praxisstudium (PS)	Praxisstudium	240

Summe: 240

Leistungsnachweis

Fachbericht

Höhere Mathematik und Ökonometrie (Wahlmodul)

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0851	Prof. Dr. Bettina-Sophie Huck	6	04/2015
Dauer	Periodizität		
20 Wochen	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden erwerben weiterführende Kenntnisse der Mathematik und Ökonometrie. Sie können Methoden der nicht linearen Optimierung, Algebra, empirischen Wirtschaftsforschung und Finanzmathematik anwenden und sind in der Lage komplexere Zusammenhänge zu diesen Themen zu erläutern. Sie entwickeln einfache Modelle, die wirtschaftliche Zusammenhänge der Mikroökonomie wie Marktanalysen und Wettbewerbsstrategien darstellen und können auch Datenanalysen mit multivariaten Methoden durchführen. Ebenso sind sie in der Lage Wertpapiere finanzmathematisch zu bewerten. Die Ingenieure, die dieses Modul belegen, beherrschen zusätzlich den Umgang mit Mehrfachintegralen, besitzen grundlegende Kenntnisse über Differentialgleichungssysteme und können Fourierreihen bestimmen.

Lehrinhalte

Analysis (Differenzial- und Integralrechnung in mehreren Variablen; Differentialgleichungen; Für Ingenieure: Mehrfachintegrale; Differentialgleichungssysteme; Fourierreihen)
Lineare Algebra (Vektorräume und spezielle Matrizen)
Stochastik (Multiple Regression, Varianzanalyse ANOVA, Faktorenanalyse)
Finanzmathematik (Effektivzinssatzberechnung, Duration)

Literatur

Galata, R. et al.: Empirische Wirtschaftsforschung;
Goebbels, S./ Ritter, S.: Mathematik verstehen und anwenden - von den Grundlagen bis zu Fourierreihen;
Papula, L.: Mathematik für Ingenieure und Naturwissenschaftler Band 2 und Band 3;
Sydsaeter, K. et al.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler;
Tietze, J.: Einführung in die angewandte Wirtschaftsmathematik;
Tietze, J.: Einführung in die Finanzmathematik

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Wirtschaftsmathematik/Ökonometrie	18
2	Selbststudium	Wirtschaftsmathematik/Ökonometrie	160
3	Klausur	Wirtschaftsmathematik/Ökonometrie	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Recht II: Handels- und Gesellschaftsrecht

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2351	Hon.-Prof. Dr. Florian Heinze	5	02/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden erwerben Kenntnisse des Rechts der Kaufleute. Sie lernen die einzelnen Gesellschaftsformen im Hinblick auf die verschiedenen Organe, ihrer Leitung und ihrer Haftungsrisiken zu unterscheiden und können die jeweiligen Vor- und Nachteile beurteilen.

Lehrinhalte

Handelsrecht:

- Anwendungsbereich des HGB: Der Kaufmannsbegriff
- Handelsregister und Handelsfirma, Prokura und Handlungsvollmacht
- Recht des Vertriebs: Handelsvertreter, Handelsmakler, Kommissionär, Vertragshändler
- Handelskauf mit internationalen Bezügen
- Grundzüge des Unternehmenskaufs

Gesellschaftsrecht:

- Rechtsformwahl als Entscheidungsproblem der Betriebswirtschaft
- Personengesellschaften: GbR, OHG, KG
- Kapitalgesellschaften: GmbH, AG
- Gesellschaftsgründung, Geschäftsführung, Haftung und Finanzierung am Beispiel der GmbH
- Verfassung der Aktiengesellschaft

Literatur

Klunzinger, E., Grundzüge des Handelsrechts, 14. Auflage 2011
Klunzinger, E., Grundzüge des Gesellschaftsrecht, 16. Auflage 2012
Wörten, R./Kokemoor, A., Handelsrecht mit Gesellschaftsrecht, 11. Auflagen 2012

Hilfsmittel: Becksche Textausgabe Aktuelle Wirtschaftsgesetze 2015

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Handels- und Gesellschaftsrecht	48
2	Praxisstudium (PS)	Recht II	25
3	Selbststudium	Recht II	75
4	Klausur	Recht II	2

Summe: 150

Leistungsnachweis

Klausur (90 Min.)

Projektstudium I

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0451	Prof. Dr. Jörg Schulte	5	09/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind in der Lage, ein praktisches Problem über einen längeren Zeitraum in interdisziplinären Projektteams lösungsorientiert auch im Rahmen eines forschenden Lernens zu bearbeiten. Sie erwerben die Fähigkeit, sich selbst im Projektteam zu organisieren und strukturiert an eine Fragestellung heranzugehen. Sie lernen mit Problemen während der Bearbeitung umzugehen und können ihre Arbeitsergebnisse angemessen kommunizieren. Sie sind in der Lage Projektmanagement-Tools zur Dokumentation ihrer Planung anzuwenden.

Lehrinhalte

Die Studierenden bearbeiten in interdisziplinären Projektteams eigenständig eine umfassende reale Problemstellung. Sie nehmen dabei verschiedenen Funktionsrollen (Projektleiter, Projektcontroller, Entwickler u.a.) ein. Zur Dokumentation ihrer Planung verwenden Sie MS-Project.

Sie werden dabei von einem Dozenten der HSW betreut und gecoacht. Im Projektauftrag hat der Dozent die Aufgabe, die Zusammenarbeit und das Teambuilding in den Projektgruppe anzuregen und zu begleiten. Ein Projektmanagement Office (PMO) unterstützt die Projektgruppen und nimmt Statusmeldungen entgegen, um den Verlauf der Projekte zu dokumentieren.

Literatur

Heilmann, H; Etzel, H.-J.; Richter, R. (Hrsg.): IT-Projektmanagement, Heidelberg: dpunkt.
 Jenny, B.: Projektmanagement: Das Wissen für eine erfolgreiche Karriere - Zürich: vdf.
 Patzak, G.; Rattay, G.: Projektmanagement: Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen - Wien: Linde.
 Fiedler, R.: Controlling von Projekten : Projektplanung, Projektsteuerung und -kontrolle - Wiesbaden: Vieweg.
 Gadatsch, A.: Grundkurs IT-Projektcontrolling: Grundlagen, Methoden und Werkzeuge - Vieweg+Teubner.
 Gartner, P., Wuttke, T. ; A Guide to the Project Management Body of Knowledge RHOMBOS-VERLAG
 Seifert, J. W.: Moderation und Kommunikation : Gruppendynamik und Konfliktmanagement in moderierten Gruppen - Gabal.
 Birker, G.; Birker, K.; Teamentwicklung und Konfliktmanagement - Berlin: Cornelsen.
 Thaller, G. E.: Drachentöter: Risikomanagement für Software-Projekte, Hannover: Heise.

ergänzend je nach Projekt Fachliteratur

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Projektstudium	Projektstudium	64
2	Selbststudium	Projektstudium	86

Summe: 150

Leistungsnachweis

Testat (aktive Teilnahme am Projekt, bestanden / nicht bestanden)
 Projektzwischenpräsentation (25 % - fließt in Note für das 6. Semester ein)

Die Projekte erstrecken sich über das 5. und 6. Semester, dabei wird die Gesamtnote mit den ECTS beider Module gebildet.

Requirements Engineering I

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
1458	Dietrich Ruch	6	04/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden kennen die Ziele, Aufgabengebiete und Rollenverteilung des Requirements Engineering.

Grundlagen zielgerichteter Kommunikation und Teamarbeit werden vermittelt. Die Studierenden sind in der Lage, bestehende Prozesse zu analysieren und darzustellen; Sollprozesse in Abhängigkeit der bestehenden IT-Systeme zu entwerfen sowie Anwendungsfälle (use cases) für die Prozesse zu erstellen. Sie können Prozesse und Anwendungsfälle in formale Notationen überführen (ARIS eEPK / BPMN 2.0 bzw. UML use cases).

Lehrinhalte

Modul 1
 Die Rolle des Business Analysten - Grundlagen
 Haltung und Verhalten - Erreichen von TOP-Qualität
 Interaktion mit dem Kunden - Gesprächsführung
 Informationen gewinnen - Fragetechnik
 Zusammenarbeit mit anderen – Erfolgsfaktoren der Teamarbeit

Modul 2
 Geschäftsprozesse – Wertschöpfung des Unternehmens
 Geschäftsprozessanalyse
 Fallstudie Geschäftsprozessmodellierung und -optimierung
 Business Process Management

Modul 3
 Übergang von der Prozesssicht zur Systemsicht
 Objektorientierte Anforderungsanalyse mit UML
 Use Cases und weitere Ergebnistypen der UML
 Klassenmodellierung
 UI-Design und Ergonomie

Literatur

Rupp, Chris: Requirements-Engineering und -Management: Aus der Praxis von klassisch bis agil
 Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG; Auflage: 6 (1. Oktober 2014)

Oestereich, Bernd: Analyse und Design mit der UML 2.5: Objektorientierte Softwareentwicklung
 De Gruyter Oldenbourg; Auflage: 11 (26. September 2013)

Gadatsch, Andreas: Grundkurs Geschäftsprozess-Management: Methoden und Werkzeuge für die IT-Praxis
 Vieweg+Teubner Verlag; Auflage: 7 (21. August 2012)

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Requirements Engineering I	32
2	Praktikum	Modellierung von Geschäftsprozessen	16
3	Selbststudium	Requirements Engineering I	70
4	Praxisstudium (PS)	Requirements Engineering I	60
5	Klausur	Requirements Engineering I	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (90 Min., 70%), Präsentation (30%)

Operations Research I: Mathematische Methoden

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2450	Prof. Dr. Bettina-Sophie Huck	6	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Ziel der Lehrveranstaltung ist die Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten in den Lösungsmethoden des Operations Research. Die Studierenden können nach erfolgreicher und aktiver Teilnahme an der Lehrveranstaltung Optimierungsprobleme modellieren und diese Modelle mit den Methoden lösen und analysieren. Sie können Probleme erkennen, diese erläutern und praxisnah lösen.

Lehrinhalte

lineare Optimierung mit dem Simplexverfahren, Graphentheorie, Transportprobleme, Netzplanteorie und deren Anwendungen

Literatur

Domschke, D.: Einführung in OR
Krumke, S. O. et al.: Graphentheoretische Konzepte und Algorithmen
Runzheimer, B.: Operations Research I
Turau, V.: Algorithmische Graphentheorie
Neumann, K. / Morlock, M.: Operations Research
Zimmermann, W.: Operations Research, Quantitative Methoden zur Entscheidungsvorbereitung
Suhl, L. et al.: Optimierungssysteme: Modelle, Verfahren, Software, Anwendungen

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Methoden des Operations Research	48
2	Selbststudium	Operations Research I	130
3	Klausur	Operations Research I	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Industrie III - Supply Chain Management

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2451	Dr. Katharina Klages	6	09/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind mit den Grundlagen, Strategien und Instrumenten des Supply Chain Managements (SCM) vertraut. Sie erwerben vertiefte Kenntnisse über Potentiale der Vernetzung und Optimierung der Aktivitäten entlang der Wertschöpfungskette im Unternehmen und zwischen Unternehmen. Sie wissen um die zentrale Rolle der Informationstechnologie in diesen Prozessen. Sie sind mit wichtigen Supply Chain Kennzahlen vertraut und in der Lage, Potentiale des SCM in ihren Ausbildungsunternehmen zu beurteilen und Gestaltungsvorschläge zu entwickeln.

Lehrinhalte

1. Einführung in die Problematik
2. Begriff und Historie des SCM
3. Strategien und Instrumente des SCM
4. Supply Chain Controlling
5. Neuere Entwicklungen im Bereich SCM

Literatur

Thaler, K. : Supply Chain Management - Prozessoptimierung in der logistischen Kette, Fortis
 Corsten, H./ Gössinger, R. : Einführung in das Supply Chain Management, Oldenbourg
 Werner, H. : Supply Chain Management - Grundlagen, Strategien, Instrumente und Controlling, Gabler
 Wannewetsch, H. (Hrsg.): E-Supply-Chain-Management - Grundlagen - Praxisanwendungen - Strategien, Gabler
 Piontek, J. : Bausteine des Logistikmanagements - Supply Chain Management, E-Logistics, Logistikcontrolling, Verlag Neue Wirtschafts-Briefe
 Wannewetsch, H. (Hrsg.): E-Logistik und E-Business, Kohlhammer
 Waters, D. (Hrsg.) : Global Logistics: New Directions in Supply Chain Management, Kogan Page

Jeweils die aktuellste Auflage, weiterführende Literatur wird in der Veranstaltung bekanntgegeben.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Supply Chain Management	40
2	Praxisstudium (PS)	Industrie III	60
3	Selbststudium	Industrie III	78
4	Klausur	Industrie III	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Minuten)

Bank III: Bankenaufsicht und Risikomanagement

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2452	Prof. Dr. Meik Friedrich	6	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind mit den grundlegenden Verfahren des Risikomanagements von Kreditinstituten vertraut. Weiterhin kennen die Studierenden die zugrunde liegenden Aufsichtsnormen in Deutschland. Sie können entsprechende Verfahren des Risikomanagements von Kreditinstituten vor diesem Hintergrund beurteilen und Ergebnisse interpretieren.

Lehrinhalte

- 1) Basel III
- 2) Mindestanforderungen an das Risikomanagement - MaRisk
- 3) Wesentliche Risiken - Adressenausfallrisiken, Marktpreisrisiken, Liquiditätsrisiken, operationelle Risiken.
- 4) Fallstudien

Literatur

Bantleon, U./Becker, A., Risikomanagement und Frühwarnverfahren in Kreditinstituten, aktuellste Auflage
Hull, J., Risikomanagement, Pearson, aktuellste Auflage
Romeike, F., Die Bankenkrise : Ursachen und Folgen im Risikomanagement, Bank-Verlag Köln, 2010

Weitere Literaturquellen zu speziellen Fragestellungen werden in der Veranstaltung genannt.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Bankenaufsicht und Risikomanagement	48
2	Praxisstudium (PS)	Bank III	50
3	Selbststudium	Bank III	82

Summe: 180

Leistungsnachweis

Testat (Präsentation eines Lehrinhaltes)

Bank/FDL III: Finanzberatung/Financial Planning

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2453	Prof. Dr. Meik Friedrich	6	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden verstehen die Finanzberatung / Financial Planning als Betreuungsansatz der ganzheitlichen Kundenberatung. Im Fokus steht die langfristige Verbindung zwischen Lebensplanung und Finanzplanung. Die Studierenden sind in der Lage auf der Basis vertiefter Fachkenntnisse aus den Bereichen Finanzprodukte, Immobilien und Versicherungen, eine auf den Kunden und seine Lebenssituation abgestimmte Finanz- und Vermögensstrategie zu erstellen. Dabei berücksichtigen sie rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen. Darüberhinaus können die Studierenden Beratungsgespräche analysierend, kunden- und abschlussorientiert führen.

Lehrinhalte

- Die Bedeutung der zielgruppengerechten Beratung für Kreditinstitute
- Finanzplanung als systematischer Prozess
- Der ganzheitliche Ansatz "Finanzplanung ist Lebensplanung"
- Lebensphasenmodell
- Differenzierung der Bedürfnisfelder/ Beratungspyramide
- Portfolioanalyse als Instrument der Vermögensoptimierung
- Fachkenntnisse Finanzprodukte, Immobilien, Versicherungen
- Vermögensnachfolge
- Konkrete Erarbeitung von komplexen Finanzanalysen
- Steuerliche und rechtliche Aspekte der Beratung
- Vom Kundenbedarf zur Produktempfehlung
- Das systematische und bedarfsgerechte Beratungsgespräch.

Literatur

Böckhoff, M./ Stracke, G. (2004): Der Finanzplaner - Handbuch der privaten Finanzplanung und individuellen Finanzberatung, Heidelberg
Bruhn, M. (2007): Kundenorientierung. Bausteine für ein exzellentes Customer Relationship Management (CRM), München
Krauss, P. J. (Hrsg.)(2003): Neue Kunden mit Financial Planning - Strategien für die erfolgreiche Finanz- und Vermögensberatung, Wiesbaden
Kühlmann, K./ Käßer-Pawelka, G./ Wengert, H./ Kurtenbach, W. W. (2002): Marketing für Finanzdienstleistungen - Bausparkassen, Banken, Investmentgesellschaften und Versicherungen

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Finanzberatung/Financial Planning	28
2	Seminar + PS	Zielgruppengerechte Beratungs- und Verkaufsgesprächsführung	20
3	Praxisstudium (PS)	FDL III	50
4	Selbststudium	FDL III	80
5	Klausur	FDL III	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Energiewirtschaft III - Energiehandel und -beschaffung / Regulierungsmanagement

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2454	Prof. Dr. Jörg-Rafael Heim	6	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind mit den Grundlagen des Energiehandels und der Energiebeschaffung im liberalisierten Strommarkt vertraut. Sie kennen Beschaffungsinstrumente und können deren Einsatz auf der Basis eines Portfolio- und Risikomanagements beurteilen.
Die Studierenden können die Auswirkungen der Regulierung auf die internen Prozesse, insbesondere die Netzentgeltfindung, nachvollziehen und können die organisatorischen Konsequenzen für ihr Ausbildungsunternehmen abschätzen.

Lehrinhalte

Energiebeschaffung und Optimierung

- Grundlagen der Energiebeschaffung
- Beschaffungsinstrumente, -strategien und -prozesse
- Preisbildung in den Energiemärkten
- Handelsstrategien für Vertriebs-, Absicherungs- und Eigenhandelsportfolio
- Risiko- und Portfoliomanagement
- Vertragsmanagement und -abrechnung

Regulierungsmanagement

- Umsetzung der Regulierung nach EnWG
- Rolle der Bundesnetzagentur
- Auswirkungen und Anforderungen an die Energiewirtschaft
- Unbundling: buchhalterisches, informatorisches, organisatorisches und rechtliches Unbundling
- Anreizregulierung: Von der Netzentgeltfindung auf Kostenbasis zur Netzentgeltfindung auf der Basis von Benchmarks
- Umsetzung des Gleichbehandlungsprogramms
- Konsequenzen für den Aufbau eines Regulierungsmanagements im Unternehmen

Literatur

Konstantin, P. (2006): Praxisbuch Energiewirtschaft - Energieumwandlung, -transport und -beschaffung im liberalisierten Markt, Berlin Heidelberg
 Horstmann, K.-P./ Cieslarczyk, M. (Hrsg.) (2006): Energiehandel - Ein Praxisbuch, Köln Berlin München
 Baur, J. F./ Pritzsche, K. U./ Simon, S. (Hrsg.) (2006): Unbundling in der Energiewirtschaft. Ein Praxishandbuch, Köln Berlin München
 Schiffer, H.-W. (2005): Energiemarkt Deutschland, Köln
 Schwintowski, H.-P. (Hrsg.) (2006): Handbuch Energiehandel, Berlin
 Koenig, C./ Kühling, J./ Rasbauch, W. (2006): Energierecht, Frankfurt
 Bartsch, M./ Röbling, A./ Salje, P./ Scholz, U. (Hrsg.) (2008): Stromwirtschaft - Ein Praxis-Handbuch, Köln Berlin München
 Baur, J. F./ Salje, P./ Schmidt-Preuß, M. (Hrsg.) (2011): Regulierung in der Energiewirtschaft, Köln
 Ehricke, U. (2010): Energierecht - Rechtsgrundlagen der Energiewirtschaft, Köln
 Stuhlmacher, G. / Stappert, H. / Schoon, H. / Jansen, G. (Hrsg.) (2011): Grundriss zum Energierecht, Frankfurt am Main

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Energiehandel und -beschaffung	32
2	Seminaristische Vorlesung + PS	Regulierungsmanagement	16

3	Praxisstudium (PS)	Energiewirtschaft III	60
4	Selbststudium	Energiewirtschaft III	70
5	Klausur	Energiewirtschaft III	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Corporate Finance I

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2455	Prof. Dr. Meik Friedrich	6	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Ziel des Wahlpflichtfachs ist es, die Studierenden in die Lage zu versetzen, Entscheidungen im Hinblick auf ihre finanzwirtschaftliche Relevanz im Rahmen ausgegebener Unternehmensziele zu verstehen und treffen zu können. Die Studierenden sind mit der Wirkungsweise von finanzrelevanten Entscheidungen im Unternehmen vertraut. Dazu werden die unterschiedlichen Instrumente sowohl der Finanzierungs- als auch der Investitionsseite vorgestellt und in ihren Wirkungsweisen verdeutlicht. Corporate Finance kann als ein Mittel zum Erreichen taktischer, aber auch strategischer, finanzwirtschaftlicher Unternehmensziele verstanden werden. Die Studierenden sind in der Lage, die oben genannten Entscheidungen vor dem Hintergrund finanzwirtschaftlicher Unternehmensziele bewerten.

Lehrinhalte

- 1) Vertiefende Spezifika des Eigenkapitalmanagements
- 2) Vertiefende Spezifika des Fremdkapitalmanagements
- 3) Corporate Finance Planspiel

Literatur

Berk, J., DeMarzo, P., Corporate Finance - The Core
 Ernst, D., Häcker, J., Applied International Corporate Finance
 Perridon, L., Steiner, M., Finanzwirtschaft der Unternehmung, aktuellste Auflage

Weitere Literaturquellen zu speziellen Fragestellungen werden in der Veranstaltung genannt.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Corporate Finance I	48
2	Praxisstudium (PS)	Corporate Finance I	60
3	Selbststudium	Corporate Finance I	72

Summe: 180

Leistungsnachweis

Testat (Präsentation eines Lehrinhaltes)

Personalmanagement I

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2456	Prof. Dr. Hans Ludwig Meyer	6	07/2016
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden verfügen über vertiefte Kenntnisse in den Kernprozessen des Personalmanagements. Auf Basis dieser Kenntnisse sind sie in der Lage, Instrumente des Personalmanagements in der betrieblichen Praxis professionell anzuwenden, zu bewerten und – bezogen auf die Bedingungen des Ausbildungsbetriebs - zu entwickeln.

Die Studierenden sind mit der Thematik „Personalentwicklung und Lebenslanges Lernen“ vertraut und wissen um deren Bedeutung für Individuum, Unternehmen und Gesellschaft. Sie kennen die Rahmenbedingungen und Herausforderungen für Personalentwicklung und Lebenslanges Lernen in Deutschland und sind in der Lage, Entwicklungsprogramme für verschiedene Zielgruppen zu bewerten und entsprechende Programme für ihr Ausbildungsunternehmen zu gestalten.

Die Studierenden sind mit den theoretischen Grundlagen menschlicher Kommunikation als Basis für die Führung von Gesprächen vertraut. Sie sind in der Lage, Gespräche vorzubereiten, zu strukturieren und Anlass bezogen zu führen. Dabei setzen sie Interview- bzw. Fragetechniken ein.

Lehrinhalte

Kernprozesse des Personalmanagements

- Einführung
- Personalstrategie
- Organisation einer Personalabteilung
- Personalplanung (Vertiefung)
- Personalcontrolling
- Personalbeschaffung/-rekrutierung (Vertiefung)
- Einstellung

Personalentwicklung und Lebenslanges Lernen

- Einführung
- Begriffsklärung PE und LLL
- Herausforderungen für PE und LLL
- Rahmenbedingungen für PE und LLL: Das Bildungssystem in Deutschland
- allg. Bildung
- Berufsausbildung
- Weiterbildung
- PE in Unternehmen

Kommunikation und Gesprächsführung

- Grundlagen menschlicher Kommunikation
- Gesprächsführung, z.B. Auswahlgespräche, Feedback- und Beurteilungsgespräche

Literatur

Schmeisser, W./Clermont, A.: Personalmanagement (Praxis der Lohn- und Gehaltsabrechnung, Personalcontrolling, Arbeitsrecht), Berlin

Kolb, M. : Personalmanagement, Grundlagen - Konzepte - Praxis, Wiesbaden

Ridder, H.-G. : Personalwirtschaftslehre, Stuttgart

Stock-Homburg, R. : Personalmanagement, Theorien - Konzepte - Instrumente, Wiesbaden

Jetter, W. : Effiziente Personalauswahl, Stuttgart

Hünninghausen, L. : Die Besten gehen ins Netz: Report E-Recruitment: Innovative Wege bei der Personalauswahl, Düsseldorf

Konradt, U./Sarges, W. : E-Recruitment und E-Assessment, Göttingen

Weber, W./Festing, M./Dowling, P./ Schuler, R. : Internationales Personalmanagement, Wiesbaden

Hofstede, G. : Lokales Denken, globales Handeln: Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management, München

Schuler, H. : Psychologische Personalauswahl, Einführung in die Berufsdiagnostik, Göttingen
 Becker, M. : Personalentwicklung, Stuttgart
 Bröckermann, R./ Müller-Verbrüggen, M. : Handbuch Personalentwicklung, Stuttgart
 Hof, C. : Lebenslanges Lernen - Eine Einführung, Stuttgart

Jeweils die aktuellste Auflage, weiterführende Literatur wird in der Veranstaltung bekanntgegeben.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Kernprozesse des Personalmanagement	24
2	Seminaristische Vorlesung + PS	Personalentwicklung und Lebenslanges Lernen	12
3	Übung	Kommunikation und Gesprächsführung	12
4	Praxisstudium (PS)	Personalmanagement I	60
5	Selbststudium	Personalmanagement I	70
6	Klausur	Personalmanagement I	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Controlling I: Grundlagen der Unternehmenssteuerung

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2457	Prof. Dr. Jörg-Rafael Heim	6	03/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden erwerben vertieftes Wissen über die Konzeption des strategischen Controlling sowie die daraus resultierenden Aufgaben und Instrumente. Im Rahmen von seminaristischen Vorlesungen und durch die Bearbeitung von Fallstudien erarbeiten sie sich Fähigkeiten im Hinblick auf die Beurteilung, Auswahl und Ausgestaltung von Planungs-, Kontroll-, Informations- und Koordinationsinstrumenten sowie deren Anwendung in der betrieblichen Praxis.

Lehrinhalte

1. Controlling und Unternehmensführung
2. Organisation des Controlling
3. Strategische Konzepte
4. Planungs-, Informations- und Berichtssysteme
5. Instrumente des strategischen Controlling
6. Beteiligungscontrolling und Unternehmensführung
7. Schwachstellenanalyse und Kostensenkungsmaßnahmen

Literatur

Baum, H.-G. / Coenenberg, A.G. / Günther, T. (2013): Strategisches Controlling, 5. Aufl., Stuttgart.
 Becker, W. (2009): Konzepte, Methoden und Instrumente des Controlling, 5. Aufl., Bamberg.
 Gälweiler, A. (2005): Strategische Unternehmensführung, 3. Aufl., Frankfurt.
 Horváth, P. (2009): Controlling, 11. Auflage, München.
 Küpper, H.-U. (2005): Controlling, 4. Aufl., Stuttgart.
 Kaplan, R.S. / Norton, D.P. (1997): Balanced Scorecard, Stuttgart.
 Preißler, P. R. (2014): Controlling, Lehrbuch und Intensivkurs, 14. Aufl., München.
 Reichmann, T. (2007): Controlling, 7. Aufl., München.
 Steinle, C./Daum, A. (Hrsg.) (2007): Controlling: Kompendium für Ausbildung und Praxis, 4. Aufl., Stuttgart.
 Weber, J. (2005): Strategisches Controlling, Advanced Controlling: Wie Controller auf diesem Spielfeld wettbewerbsfähig werden, Weinheim.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Controlling I	48
2	Praxisstudium (PS)	Controlling I	60
3	Selbststudium	Controlling I	70
4	Klausur	Controlling I	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Internationales Management I

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2458	Prof. Dr. Timm Eichenberg	6	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden verstehen die Internationalisierung der globalen Wirtschaft als historisches Phänomen. Sie können die Basisformen Außenhandel und Direktinvestitionen analysieren und anwenden. Sie sind in der Lage, aktuelle Tendenzen in der globalen Ökonomie zu diskutieren. Die Studierenden entwickeln ein prinzipielles Verständnis einer internationalen Unternehmung. Die Studierenden können quantitative, qualitative und integrative Modelle einer internationalen Unternehmung anwenden. Sie sind in der Lage, Modelle zu Tochtergesellschaften einer international agierenden Unternehmung anzuwenden. Die Studierenden verstehen die prinzipiellen terminologischen und inhaltlichen Grundlagen zur Kultur-Thematik und können Landeskulturen analysieren. Sie kennen spezifische kulturgeprägte Unternehmensformen sowie Unternehmen mit multikulturellem Charakter.

Lehrinhalte

Internationalisierung der globalen Wirtschaft als historisches Phänomen
 Internationalisierung und Außenhandel
 - Interaktion von Internationalisierung und Außenhandel
 - Interaktion von Internationalisierung und Direktinvestitionen
 Aktuelle Tendenzen in der globalen Ökonomie
 Die Internationale Unternehmung
 - Prinzipielles Verständnis einer internationalen Unternehmung
 - Quantitative Betrachtungen einer internationalen Unternehmung
 - Qualitative Betrachtungen einer internationalen Unternehmung
 - Integratives Modell einer internationalen Unternehmung
 - Tochtergesellschaften einer international agierenden Unternehmung
 Kultur in der internationalen Unternehmung
 - Prinzipielle terminologische und inhaltliche Grundlagen zur Kultur-Thematik
 - Charakterisierung von Landeskulturen
 - Spezifische kulturgeprägte Unternehmensformen
 - Unternehmen mit multikulturellem Charakter

Literatur

Kutschker, M./Schmidt, S. (2011): Internationales Management, 7. Auflage, München
 Bergemann, N./Sourisseaux, A. L. J. (Hrsg.) (2003): Interkulturelles Management, 3. Auflage, Berlin u.a.

Darüber hinaus werden vertiefend aktuelle Artikel aus wirtschaftlichen Fachzeitschriften zur Verfügung gestellt.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Internationales Management I	48
2	Praxisstudium (PS)	Internationales Management I	60
3	Selbststudium	Internationales Management I	70
4	Klausur	Internationales Management I	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Marketing und Vertrieb I

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2459	Prof. Dr. André von Zobeltitz	6	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden erwerben vertiefte Kenntnisse im Themenbereich Marketing und Vertrieb. Sie sind mit wesentlichen Begriffen, Definitionen und Abgrenzungen vertraut. Die Themenfelder Kundenakquisition, Vertrieb und Kundenbindung stehen dabei besonders im Fokus. Auf der Basis dieser vertieften Kenntnisse sind die Studierenden in der Lage Vertriebsarten zu beurteilen, auszuwählen und auszugestalten. Darüberhinaus erwerben die Studierenden die Kompetenz kundenorientiert zu kommunizieren.

Lehrinhalte

1. Einführung in die Thematik
2. Theoretische Grundlagen des Marketing und Vertriebs
 - 2.1. Begriffsdefinitionen
 - 2.2. Abgrenzung Verkauf und Vertrieb
 - 2.3. Einordnung des Vertriebs in das Marketing
 - 2.4. Organisatorische Einbindung
3. Arten des Vertriebs
 - 3.1. Direkter Vertrieb
 - 3.2. Indirekter Vertrieb
4. Vertriebsorganisation
 - 4.1. Räumlich
 - 4.2. Personell
5. Vertriebscontrolling

Kundenorientierte Kommunikation

- Die Bedeutung der Kundenorientierung für Unternehmen
- Kundenerwartungen und Servicequalität (Fallbeispiele)
- Kundenorientierte Gesprächsführung mit Rollenspielen
- Verhalten in schwierigen Gesprächssituation

Literatur

- Arnold, D. (2003): Erfolgreiches Messemarketing, Renningen.
- Backhaus, K. / Voeth, M. (2007): Industriegütermarketing, 8. Auflage, München.
- Busch, R. / Fuchs, W. / Unger, F. (2008): Integriertes Marketing, 4. Auflage, Wiesbaden.
- Homburg, C. (2006): Kundenzufriedenheit: Konzepte-Methoden-Erfahrungen, München.
- Homburg, C. / Schäfer H. / Schneider, J. (2006): Sales Excellence. Vertriebsmanagement mit System, 4. Auflage, Wiesbaden.
- Kotler, P. / Bliemel, F. (2006): Marketing-Management, 10. Auflage, München.
- Meffert, H. (2000): Marketing, 9. Auflage, Wiesbaden.
- Meffert, H. / Kirchgeorg, M. (2007): Marketing: Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, Wiesbaden.
- Prüser, S. (1997): Messemarketing, 1. Auflage, Wiesbaden.
- Pufahl, M. (2010): Vertriebscontrolling, 3. Auflage, Wiesbaden.
- Rudolph, A. / Rudolph, M. (2000): Customer Relationship Marketing - individuelle Kundenbeziehungen, 1. Auflage, Berlin.
- Schneider, D. (1995): Internationale Distributionspolitik, in: Hermann, A. / Wissmeier, U. K. (Hrsg.): Internationales Marketing-Management: Grundlagen, Strategien, Instrumente, Kontrolle und Organisation.
- Weis, H. C. (2004): Marketing, 13. Auflage, Ludwigshafen.
- Winkelmann, P. (2010): Marketing und Vertrieb, 7. Auflage, München.
- Winkelmann, P. (2005): Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung. Die Instrumente des integrierten Kundenmanagements (CRM), 3. Auflage, München.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Marketing und Vertrieb I	32
2	Übung	Kundenorientierte Kommunikation	16
3	Praxisstudium (PS)	Marketing und Vertrieb I	60
4	Selbststudium	Marketing und Vertrieb I	70
5	Klausur	Marketing und Vertrieb I	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Steuern und Prüfungswesen III – Steuerverfahrens- und Steuerstrafrecht (inkl. Marketing)

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
245A	Prof. Dr. Jörg-Rafael Heim	6	07/2016
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Den Studierenden sind die Grundlagen des Steuerverfahrens- und -strafrechts vertraut. Sie können zudem gerichtliche sowie außergerichtliche Rechtsbehelfe formulieren und die den jeweiligen steuerlichen Verfahrensstadien entsprechenden Anträge stellen. Sie kennen die gegen finanzgerichtliche Urteile zur Verfügung stehenden Rechtsmittel und können im Ausbildungsunternehmen sowohl die Nichtzulassungsbeschwerde als auch die Revision entwerfen. Die Studierenden sind mit Grundlagen des Marketings vertraut. Die Studierenden sind in der Lage Marketingansätze im Ausbildungsunternehmen entsprechend einzuordnen.

Lehrinhalte

Steuerverfahrens- und Steuerstrafrecht
Durchführung der Besteuerung
- Prinzipien des Besteuerungsverfahrens
- Organisation und Zuständigkeit der Finanzbehörden
- Der Steuerverwaltungsakt
- Verwaltungsverfahren im Steuerrecht
- Ermittlungsprinzipien
- Festsetzungsverfahren
- Erhebungsverfahren
- Vollstreckungsverfahren
- Korrektur von Steuerverwaltungsakten
Rechtsschutz in Steuersachen
- Überblick über das Rechtsschutzsystem
- Außergerichtliches Rechtsbehelfsverfahren
- Gerichtliches Rechtsbehelfsverfahren
- Verfassungsrechtlicher / Europarechtlicher Rechtsschutz
Steuerstraf- und -ordnungswidrigkeitsrecht
- Die einzelnen Steuerstraftaten
- Die einzelnen Steuerordnungswidrigkeiten
- Steuerstraf- und -ordnungswidrigkeitsverfahren
Marketing
- Begriff und Wesen des Marketing
- Marketing und Ethik
- Aufgaben des Marketing
- strategische Unternehmens- und Marketingplanung,
- (Portfolio-) Analyse
- Konsumentenverhalten
- Kaufentscheidungsprozess
- Umfeld des Marketing
- Marktforschungsprozess
- Relationship-Marketing,
- Marktsegmentierung + Positionierung,
- Konkurrenzanalyse
- Marketing-Mix (Produktpolitik, Preispolitik, Kommunikationspolitik, Distributionspolitik)
- Online Marketing

Literatur

Tipke, K. / Lang, J. (2013): Steuerrecht, 21. Aufl., Köln, Otto Schmidt
Lammerding, J. / Scheel, Th. / Brehm, B.: Abgabenordnung Finanzgerichtsordnung, Achim, efv
Tipke, K. / Kruse, H.: Abgabenordnung – Finanzgerichtsordnung, 136. EL Juni 2014, Köln, Otto Schmidt
Klein, F. (2014): Abgabenordnung, 12. Aufl., München, Beck

Gräber, F. (2010): Finanzgerichtsordnung, 7. Aufl., München, Beck
 Rolletschke, S. (2012): Steuerstrafrecht, 4. Aufl., München, Vahlen
 Meffert, H. / Burmann, Chr. / Kirchgeorg, M.: Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, Wiesbaden, Gabler.
 Kotler, Ph. / Armstrong, G. / Saunders, J. / Wong, V.: Grundlagen des Marketing, München, Pearson Studium.
 Kreutzer, R.-T, Praxisorientiertes Online-Marketing – Konzepte – Instrumente - Checklisten, Wiesbaden, Gabler

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung + PS	Steuerverfahrens- und Steuerstrafrecht	40
2	Seminaristische Vorlesung + PS	Marketing	16
3	Praxisstudium (PS)	Steuern und Prüfungswesen III	60
4	Selbststudium	Steuern und Prüfungswesen III	62
5	Klausur	Steuern und Prüfungswesen III	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Praxisstudium V

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0551	Prof. Dr. Jörg Schulte	8	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Semester		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	5. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden können theoretische Erkenntnisse auf betriebliche Aufgaben bzw. betriebliche Problemstellungen anwenden und auf dieser Basis Gestaltungs- bzw. Lösungsvorschläge entwickeln.

Lehrinhalte

Das Thema des Fachberichts wird zwischen Studierendem, Betrieb und Dozenten vereinbart. Die Themen der Fachberichte hängen vom Einsatzgebiet der Studierenden im Betrieb ab. Die Studierenden werden von einem entsprechenden Fachdozenten über die E-Learning Plattform der HSW betreut. Es sind die Richtlinien zur Erstellung der Praxis- und Fachberichte sowie die Richtlinien zur formalen Gestaltung von wissenschaftlichen Arbeiten zu berücksichtigen.

Literatur

nach Vereinbarung

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Praxisstudium (PS)	Praxisstudium	240

Summe: 240

Leistungsnachweis

Fachbericht

Train the Trainer (Wahlmodul)

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0861	Prof. Dr. André von Zobeltitz	4	12/2015
Dauer		Periodizität	
12 Wochen		jedes Jahr	
Studiengang		Semester	
Betriebswirtschaftslehre		6. Semester	

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind in der Lage, ein Transferkonzept für die Vermittlung von Fach- und Methodenwissen zu erstellen sowie Lernprozesse durch geeignete Ansätze anzuregen. Sie unterstützen bzw. fördern den Prozess der Mitarbeiterqualifizierung und stellen den Lerntransfer vor Ort sicher. Sie sind befähigt, eigenständig theoretische Inhalte der Trainingsmethodik zu reflektieren und in der Praxis zu nutzen. Die Studierenden sind in der Lage, eigenständig Übungen zu entwickeln und durchzuführen.

Lehrinhalte

Seminarmethodik:

- Grundlagen des Trainingsdesigns
- Lernziele und Lernkonzepte entwickeln
- Lerndidaktik einsetzen
- Einsatz unterschiedlicher Lehrmethoden und -techniken

Lernprozesse gestalten

- Wie vermittele ich Wissen?
- Kommunikation und Teamdynamik in Gruppen
- Transfer und Sicherung von Wissen
- Typen von Gruppenteilnehmern

Präsentation, Moderation und Visualisierung

- Präsentationstechniken
- Der Einsatz von Moderationsmitteln
- Gestaltung von Workshopsettings
- Der Trainer als Moderator

Literatur

Birkenbihl, M (1997): Train the Trainer, Landsberg (Verlag Moderne Industrie)
 Birkenbihl, V. F. (1992): Kommunikationstraining, München/Landsberg (mvg-verlag)
 Busse, G. / Heidemann, W. (2005): Betriebliche Weiterbildung, Frankfurt (Bund-Verlag)
 Hartmann, M. / Funk, R. / Nietmann, H. (1992): Präsentation: zielgerichtet und adressatenorientiert, Weinheim und Basel (Beltz-Verlag)
 Motamedi, S. (1998): Präsentationen. Ziele, Konzeption, Durchführung. Heidelberg (Sauer-Verlag)
 Scheler, U. (1995): Informationen präsentieren. Der Vortrag. Die Medien. Die Gestaltung, Offenbach (Gabel-Verlag)
 Schilling, G. (1998): Angewandte Rhetotik und Präsentationstechnik Berlin (Schilling Verlag)
 Seifert, J. W. (1993): Visualisieren - Präsentieren - Moderieren, Bremen (Gabal-Verlag)
 Jeweils die aktuelle Auflage.
 Weitere Bücher werden je nach Rezensionsaufgaben vergeben.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Train the trainer	24
2	Online-Seminar	Train the trainer	2
3	Selbststudium	Train the trainer	94

Summe: 120

Leistungsnachweis

Testat (Gestaltung einer eigenen Trainingssequenz sowie schriftliche Buchrezension, bestanden / nicht bestanden)

Recht III: Arbeitsrecht

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2361	Hon.-Prof. Dr. Florian Heinze	5	02/2017
Dauer		Periodizität	
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang		Semester	
Betriebswirtschaftslehre	6. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden lernen die rechtlichen Rahmenbedingungen des betrieblichen Personalmanagements kennen. Sie sind in der Lage, die rechtlichen und damit auch wirtschaftlichen Folgen personalpolitischen Handelns abzuschätzen.

Lehrinhalte

Grundzüge des Individualarbeitsrechts:
- Begründung des Arbeitsverhältnisses
- Rechte und Pflichten der Vertragsparteien
- Leistungsstörungen im Arbeitsverhältnis
- Beendigung des Arbeitsverhältnisses, insbesondere Kündigungsrecht

Grundzüge des kollektiven Arbeitsrechts:
- Betriebsverfassungsrecht
- Tarifrecht

Literatur

Junker, A., Grundkurs Arbeitsrecht, 14. Aufl. 2015
Hirdina, R., Grundzüge des Arbeitsrechts, 4. Aufl. 2014
Waltermann, R., Arbeitsrecht, 17. Aufl. 2014
Arbeitsgesetze, 87. Aufl. 2015, Beck

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Arbeitsrecht	48
2	Selbststudium	Recht III	100
3	Klausur	Recht III	2

Summe: 150

Leistungsnachweis

Klausur (90 Min.)

Projektstudium II

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0461	Prof. Dr. Jörg Schulte	5	09/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	6. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden sind in der Lage, ein praktisches Problem über einen längeren Zeitraum in interdisziplinären Projektteams lösungsorientiert auch im Rahmen eines forschenden Lernens zu bearbeiten. Sie erwerben die Fähigkeit, sich selbst im Projektteam zu organisieren und strukturiert an eine Fragestellung heranzugehen. Sie lernen mit Problemen während der Bearbeitung umzugehen und können ihre Arbeitsergebnisse angemessen kommunizieren. Sie sind in der Lage Projektmanagement-Tools zur Dokumentation ihrer Planung anzuwenden.

Lehrinhalte

Die Studierenden bearbeiten in interdisziplinären Projektteams eigenständig eine umfassende reale Problemstellung. Sie nehmen dabei verschiedenen Funktionsrollen (Projektleiter, Projektcontroller, Entwickler u.a.) ein. Zur Dokumentation ihrer Planung verwenden Sie MS-Project.

Sie werden dabei von einem Dozenten der HSW betreut und gecoach. Ein Projektmanagement Office (PMO) unterstützt die Projektgruppen und nimmt Statusmeldungen entgegen, um den Verlauf der Projekte zu dokumentieren.

Literatur

Heilmann, H./Etzel, H.-J./Richter, R. (Hrsg.), IT-Projektmanagement, Heidelberg: dpunkt.
Jenny, B., Projektmanagement: Das Wissen für eine erfolgreiche Karriere - Zürich: vdf.
Patzak, G./Rattay, G., Projektmanagement: Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen - Wien: Linde.
Fiedler, R., Controlling von Projekten : Projektplanung, Projektsteuerung und -kontrolle - Wiesbaden: Vieweg.
Gadatsch, A., Grundkurs IT-Projektcontrolling: Grundlagen, Methoden und Werkzeuge - Vieweg+Teubner.
Gartner, P./Wuttke, T., A Guide to the Project Management Body of Knowledge RHOMBOS-VERLAG
Seifert, J. W., Moderation und Kommunikation : Gruppendynamik und Konfliktmanagement in moderierten Gruppen - Gabal.
Birker, G./Birker, K., Teamentwicklung und Konfliktmanagement - Berlin: Cornelsen.
Thaller, G. E., Drachentöter: Risikomanagement für Software-Projekte, Hannover: Heise.

ergänzend je nach Projekt Fachliteratur

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Projektstudium	Projektstudium	64
2	Selbststudium	Selbststudium	86

Summe: 150

Leistungsnachweis

Aktive Teilnahme am Projekt - Testat (bestanden / nicht bestanden)
Projektzwischenpräsentation (25%, aus dem 5. Semester)
Projektabschlusspräsentation (25%)
Projektbericht (50%)

Die Projekte erstrecken sich über das 5. und 6. Semester, dabei wird die Gesamtnote mit den ECTS beider Module gebildet.

Requirements Engineering II

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
1468	Dietrich Ruch	6	04/2017
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	6. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden können anhand von Informationen der Fachabteilung Systeme, Akteure und Anforderungen identifizieren und klassifizieren. Sie sind in der Lage, valide Dokumente als fachliche Konzepte zu erstellen und den Softwareentwicklern als Umsetzungsgrundlage zur Verfügung zu stellen.

Die Studierenden haben gelernt, Anforderungsworkshops zielgruppen- und ergebnisorientiert vorzubereiten und durchzuführen. Störfaktoren in der Anforderungsanalyse (Gruppendynamik) werden erkannt und sinnvoll gehandhabt. Die Studierenden können professionell auf projektgefährdende Einflüsse reagieren. Konkurrierende Anforderungen können gewichtet und priorisiert werden.

Lehrinhalte

Modul 4

Ziele der Anforderungserhebung – Welche Ergebnistypen werden wann im Projekt erstellt?
 Anforderungen detaillieren – Von der Idee zur widerspruchsfreien Spezifikation; Vertiefung Use Cases
 Abnahmekriterien und Testfälle aus Anforderungen ableiten
 Anforderungsworkshops vorbereiten, planen, durchführen und nachbereiten
 Moderationstechniken je nach Situation und Problemstellung auswählen
 Techniken der moderierten Anforderungsanalyse: Interview- und Workshop-Techniken
 Umgang mit Störungen, Probleme und Konflikte im Workshop

Modul 5

Demand Management – Von der Idee zur Realisierung
 Anforderungen in Dokumenten valide und verständlich organisieren und dokumentieren.
 Effiziente Planung von Projekten
 Priorisierung und Gewichtung von Anforderungen, Projektcontrolling aus Anforderungssicht
 Vorgehensmodelle und Roadmaps
 Klassisches Vorgehen vs. Agile Ansätze; Scrum
 Tailoring von Projekten

Modul 6

Projektsimulation:
 Von der Idee bis zur Umsetzung – umfangreiche Fallstudie zur Business Analyse.
 Anforderungsarten
 Priorisierung und Gewichtung von Anforderungen, Projektcontrolling aus Anforderungssicht
 Anforderungen in Dokumenten valide und verständlich organisieren und dokumentieren.
 Projektsimulation:
 Von der Idee bis zur Umsetzung - vollumfängliche Fallstudie in Rollenspielerischer Umgebung.

Anhand der Anforderungen können Vorgaben für Testszenarien erstellt werden.

Literatur

Ludewig; Lichter: Software Engineering: Grundlagen, Menschen, Prozesse, Techniken
 dpunkt.verlag GmbH; Auflage: 3., korrigierte Auflage (30. April 2013)
 Vogenschow, Uwe: Soft Skills für IT-Berater: Workshops durchführen, Kunden methodisch beraten und [...]
 dpunkt.verlag GmbH; Auflage: 1., Auflage (26. September 2012)
 Andler, Nicolai: Tools für Projektmanagement, Workshops und Consulting: Kompendium der [...]
 Publicis Publishing; Auflage: 6 (1. Juli 2015)

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
----	-----	-------------	------

1	Seminaristische Vorlesung	Requirements Engineering II	20
2	Fallstudie	Anforderungsanalyse	28
3	Selbststudium	Requirements Engineering II	130
4	Klausur	Requirements Engineering II	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (60 Min., 60%), Präsentation (40%)
--

Corporate Finance II

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2461	Prof. Dr. Meik Friedrich	6	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	6. Semester		

Qualifikationsziele

Ziel des Wahlpflichtfachs ist es, die Studierenden in die Lage zu versetzen, Entscheidungen im Hinblick auf ihre finanzwirtschaftliche Relevanz im Rahmen ausgegebener Unternehmensziele zu verstehen und treffen zu können. Die Studierenden sind mit der Wirkungsweise von finanzrelevanten Entscheidungen im Unternehmen vertraut. Dazu werden die unterschiedlichen Instrumente sowohl der Finanzierungs- als auch der Investitionsseite vorgestellt und in ihren Wirkungsweisen verdeutlicht. Corporate Finance kann als ein Mittel zum Erreichen taktischer, aber auch strategischer, finanzwirtschaftlicher Unternehmensziele verstanden werden. Die Studierenden sind in der Lage, die oben genannten Entscheidungen vor dem Hintergrund finanzwirtschaftlicher Unternehmensziele bewerten.

Lehrinhalte

- 1 Theorie der (Investitions)entscheidung
 - 1.1 Dynamik/Statik
 - 1.2 Sicherheit/Unsicherheit
- 2 Off-Balance-Sheet Investitionen
- 3 Geld- und Kapitalmärkte
- 4 M&A
 - 4.1 Ziele von M&A
 - 4.2 Der M & A Prozess
- 5 Derivate
- 6 CAPM

Literatur

Jansen, S., Mergers & Acquisitions, Unternehmensakquisitionen und -kooperationen ; eine strategische, organisatorische und kapitalmarkttheoretische Einführung, 5. Auflage, Wiesbaden 2008.
 Nöll, B./Wiedemann, A., Investitionsrechnung unter Unsicherheit, 1. Auflage, München 2008.
 Perridon, L./Steiner, M., Finanzwirtschaft der Unternehmung, 16. Auflage, München 2012.
 Berk, J., DeMarzo, P., Grundlagen der Finanzwirtschaft, München, 2015.
 Bösch, M., Derivate, 3. Auflage, München, 2014.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Corporate Finance II	40
2	Seminaristische Vorlesung	Kapitalmarkt	8
3	Selbststudium	Corporate Finance II	132

Summe: 180

Leistungsnachweis

Testat (Präsentation eines Lehrinhaltes)

Controlling II: Funktionscontrolling

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2463	Prof. Dr. Jörg-Rafael Heim	6	03/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	6. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden lernen die aus verschiedenen Controllingkonzeptionen resultierenden Controllingaufgaben und -instrumente funktionsbezogen kennen. Sie erwerben Fähigkeiten im Hinblick auf die Gestaltung bereichsspezifischer Controllinginstrumente sowie deren Anwendung in der betrieblichen Praxis.

Lehrinhalte

Aufgaben und Instrumente des Funktionscontrolling

- Beschaffungscontrolling
- Vertriebscontrolling
- Finanzcontrolling
- Investitionscontrolling
- Krisencontrolling

Literatur

Adam, D. (2000): Investitionscontrolling, 3. Aufl., München/Wien
Mensch, G. (2008): Finanzcontrolling, Managementwissen für Studium und Praxis, 2. Aufl., München
Piontek, J. (2004): Beschaffungscontrolling, 3. Aufl., München
Preißler, P. (2014): Controlling, Lehrbuch und Intensivkurs, 14. Aufl., München
Pufahl, M. (2006): Vertriebscontrolling, 2. Aufl., Wiesbaden
Steinle, C. / Daum, A. (Hrsg.) (2007): Controlling, Kompendium für Controller/innen und ihre Ausbildung, 4. Aufl., Stuttgart
Piontek, J. (2003): Controlling, 2. Aufl., München
Küpper, H.-U. (2005): Controlling, Konzeption, Aufgaben, Instrumente, 4. Aufl., Stuttgart
Crone, A. / Werner, H. (2007): Handbuch modernes Sanierungsmanagement, München
Huttschenreuter, T. / Griess-Nega, T. (Hrsg.) (2006): Krisenmanagement: Grundlagen - Strategien - Instrumente, Wiesbaden

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Controlling II	48
2	Selbststudium	Controlling II	130
3	Klausur	Controlling II	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Internationales Management II

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2464	Prof. Dr. Timm Eichenberg	6	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	6. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden verstehen Elemente und Instrumente der interkulturellen Kommunikation. Die Studierenden sind in der Lage, Führungsphänomene in internationalen Unternehmen insbesondere vor dem Hintergrund interkultureller Einflüsse zu diskutieren. Die Studierenden können Konzepte und Instrumente für das Personalmanagement in internationalen Unternehmen analysieren und gestalten. Die Studierenden kennen die Grundlagen der Verhandlungsführung. Sie sind in der Lage, organisationale Fragestellungen internationaler Unternehmen zu beurteilen. Die Studierenden können Elemente strategischer Stoßrichtungen internationaler Unternehmen analysieren und gestalten. Sie sind in der Lage, Aspekte des Veränderungsmanagements zu diskutieren und zu gestalten.

Lehrinhalte

Interkulturelle Kommunikation

- Grundlagen der interkulturellen Kompetenz
- Interkulturelle Kommunikation als Basis unternehmerischen Erfolgs
- Kommunikationsmodelle im Kontext der Internationalität

Führung im internationalen Unternehmen

- Einfluss von Kultur auf Führung und Zusammenarbeit
- Ausgesuchte Aspekte interkulturellen Führungsverhaltens
- Führung multi-kultureller Teams

Personal Management im internationalen Unternehmen

- Internationale Personal-Auswahl
- Training interkultureller Kompetenz
- Diversity Management

Verhandlungsführung in internationalen Unternehmungen

Organisation internationaler Unternehmen

- Grundformen internationaler Organisations-Strukturen
- Gestaltungsmöglichkeiten internationaler Organisations-Strukturen
- Prozess-Orientierung versus Struktur-Orientierung

Strategische Stoßrichtungen internationaler Unternehmen

- Terminologisch-konzeptionelle Grundlagen zu Strategien in internationalen Unternehmungen
- Markteintritts- und Marktpenetrations-Strategien
- Zielmarkt-Strategien
- Timing-Strategien
- Besonderheiten des Marketing im internationalen Kontext

Change Management in internationalen Unternehmen

- Change Management als wirkungsvolles und effizientes Strategie-Tool
- John Kotter - das "Pinguin-Prinzip"
- Besonderheiten der Dynamik internationaler Unternehmungen

Literatur

Kutschker, M. / Schmidt, S. (2008): Internationales Management, 6. Auflage, München
 Bergemann, N. / Sourisseaux, A. L. J. (Hrsg.) (2003): Interkulturelles Management, 3. Auflage, Berlin u.a.
 Fisher, R. / Ury, W. / Patton, B. (1984): Das Harvard-Konzept: Sachgerecht verhandeln - erfolgreich verhandeln, 22. Auflage, Frankfurt / New York

Darüber hinaus werden vertiefend aktuelle Artikel aus wirtschaftlichen Fachzeitschriften zur Verfügung gestellt.

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Internationales Management II	48

2	Selbststudium	Internationales Management II	130
3	Klausur	Internationales Management II	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Marketing und Vertrieb II

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2466	Prof. Dr. André von Zobeltitz	6	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	6. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden kennen die Bedeutung des Customer Relationship Management (CRM) für Unternehmen und sind mit grundlegenden Begriffen und Definitionen vertraut. Sie können die Relevanz unterschiedlicher Unternehmensdaten für das CRM beurteilen und beherrschen Methoden der Datensammlung, -aufbereitung und -analyse. Die Studierenden sind in der Lage, die Möglichkeiten und Grenzen des CRM zu erkennen und unternehmensspezifische CRM-Strategien zu entwickeln. Darüberhinaus erwerben die Studierenden die Kompetenz kundenorientiert zu kommunizieren.

Lehrinhalte

1. Grundlagen des CRM
 - a. Begriff und Definition
 - b. Nutzen
 - c. Kunden(-zufriedenheit)
 2. Notwendigkeit des CRM
 - a. Kosten
 - b. Märkte
 3. Daten als Grundlage für effizientes CRM
 - a. EDV-gestützte Systeme
 - b. Informationsquellen
 4. Zielrichtungen des CRM
 - a. Kundenakquisition
 - a.a. Bedeutung
 - a.b. Instrumente
 - b. Kundenbindung
 - b.a. Bedeutung
 - b.c. Instrumente
 - b.c.a. Materielle, soziale Anreize sowie strukturelle Verknüpfung
 - b.c.b. Beschwerdemanagement
 - b.c.c. Qualitätsmanagement
 - b.c.d. Vertragliche Bindung
 - b.c.e. Markenmanagement
 - c. Kundenrückgewinnung
 - c.a. Bedeutung
 - c.b. Instrumente
 5. Implementierung von CRM-Systemen
- Kundenorientierte Kommunikation
- Die Bedeutung der Kundenorientierung für Unternehmen
 - Kundenerwartungen
 - Verhalten im Umgang mit Kunden

Literatur

- Baumgarth, C. (2008): Markenpolitik, 3. Aufl., Gabler
- Bruhn, M. (2003): Kundenorientierung. Bausteine für ein exzellentes Customer Relationship Management (CRM), Beck-Wirtschaftsberater im dtv
- Bruhn, M. (2012): Relationship Marketing, 3. Aufl., Verlag Vahlen.
- Bruhn, M. / Meffer, H. (2012): Handbuch Dienstleistungsmarketing, Springer Verlag.
- Jenewein, C. (2007): Spezifikation von CRM-Systemen - ein methodischer Ansatz, GRIN Verlag.
- Kotler, P. / Keller, K. L. / Bliemel, F. (2007): Marketing-Management, Verlag Pearson Studium.
- Meffert, H. / Burmann, C. / Kirchgeorg, M. (2011): Marketing, 11. Auflage, Gabler Verlag.
- Neckel, P. / Knobloch, B. (2005): Customer Relationship Analytics, dpunkt.verlag

Raab, G. / Lorbacher, N. (2002): CRM, Sauer Verlag.
 Stadelmann, M. / Wolter, S. / Tomczak, T. / Reinecke, S. (2003): Customer Relationship Management, Verlag Industrielle Organisation.
 Weis, H. C. (2004): Marketing, Kiehl Verlag.
 Winkelmann, P. (2010): Marketing und Vertrieb, Oldenbourg Verlag

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Marketing und Vertrieb II	32
2	Übung	Kundenorientierte Kommunikation	16
3	Selbststudium	Marketing und Vertrieb II	130
4	Klausur	Marketing und Vertrieb II	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Personalmanagement II

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2467	Prof. Dr. Hans Ludwig Meyer	6	01/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	6. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden verfügen über vertiefte Kenntnisse in den Kernprozessen des Personalmanagements. Auf Basis dieser Kenntnisse sind sie in der Lage, Instrumente des Personalmanagements in der betrieblichen Praxis professionell anzuwenden, zu bewerten und – bezogen auf die Bedingungen des Ausbildungsbetriebs - zu entwickeln.

Die Studierenden sind mit der Thematik „Personalentwicklung und Lebenslanges Lernen“ vertraut und wissen um deren Bedeutung für Individuum, Unternehmen und Gesellschaft. Sie kennen die Rahmenbedingungen und Herausforderungen für Personalentwicklung und Lebenslanges Lernen in Deutschland und sind in der Lage, Entwicklungsprogramme für verschiedene Zielgruppen zu bewerten und entsprechende Programme für ihr Ausbildungsunternehmen zu gestalten.

Die Studierenden sind mit den theoretischen Grundlagen menschlicher Kommunikation als Basis für die Führung von Gesprächen vertraut. Sie sind in der Lage, Gespräche vorzubereiten, zu strukturieren und Anlass bezogen zu führen. Dabei setzen sie Interview- bzw. Fragetechniken ein.

Lehrinhalte

Kernprozesse des Personalmanagements

- Integration
- Personaleinsatz (Arbeitszeit, Arbeitsorganisation, Anreizsysteme, Personalverwaltung)
- Beurteilung
- Kündigung und Trennungskultur
- Internationales Personalmanagement

Personalentwicklung in Unternehmen

- strategisch ausgerichtete PE
- Ziele und Zielgruppen der PE in Unternehmen
- Methoden/Instrumente
- Kompetenzmodelle
- PE- Controlling
- Verzahnung von PE und OE

Kommunikation und Gesprächsführung

- Grundlagen menschlicher Kommunikation
- Gesprächsführung, Feedback- und Beurteilungsgespräche, Kritik- und Abmahnungsgespräche, überzeugend Argumentieren

Literatur

- Conrad, C.: Schnelleinstieg Lohn- und Gehaltsabrechnung, Freiburg
Kolb, M.: Personalmanagement, Grundlagen - Konzepte - Praxis, Wiesbaden
Ridder, H.-G.: Personalwirtschaftslehre, Stuttgart
Stock-Homburg, R.: Personalmanagement, Theorien - Konzepte - Instrumente, Wiesbaden
Lohaus D.: Leistungsbeurteilung, Göttingen
Andrzejewski L.: Trennungskultur und Mitarbeiterbindung, Köln
Festing, M. / Dowling, P. J. / Weber, W. / Engle, A. D.: Internationales Personalmanagement, Wiesbaden
Hofstede, G.: Lokales Denken, globales Handeln: Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management, München
Becker, M.: Personalentwicklung, Stuttgart
Bröckermann, R. / Müller-Verbrüggen, M.: Handbuch Personalentwicklung, Stuttgart
Hof, C.: Lebenslanges Lernen - Eine Einführung, Stuttgart
Kohlrieser, G.: Gefangen am runden Tisch, Weinheim
Thiele, A.: Argumentieren unter Stress, Frankfurt am Main
Schulz von Thun, F.: Miteinander reden Bd. 1, Hamburg

Fisher, R. / Ury, W. / Patton, B.: Das Harvard-Konzept, Frankfurt am Main
Bartscher, T. / Stöckl, J. / Träger, T.: Personalmanagement. Grundlagen, Handlungsfelder, Praxis, München
Scholz, C.: Grundzüge des Personalmanagements, München

Jeweils die aktuelle Auflage!

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Kernprozesse des Personalmanagement	24
2	Seminaristische Vorlesung	Personalentwicklung und Lebenslanges Lernen	12
3	Übung	Kommunikation und Gesprächsführung	12
4	Selbststudium	Personalmanagement II	130
5	Klausur	Personalmanagement II	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Operations Research II: Anwendung mathematischer Methoden

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
2468	Prof. Dr. Bettina-Sophie Huck	6	12/2015
Dauer		Periodizität	
1 Semester		jedes Jahr	
Studiengang		Semester	
Betriebswirtschaftslehre		6. Semester	

Qualifikationsziele

Ziel der Lehrveranstaltung ist die Vertiefung von Kenntnissen und Fähigkeiten in den Lösungsmethoden des Operations Research, wobei die betriebliche Anwendung im Vordergrund steht. Nach aktiver Teilnahme an der Lehrveranstaltung können von den Teilnehmern Entscheidungsalgorithmen auf viele konkrete Probleme angewandt werden, so dass eine Lösung bestimmt werden kann. Insbesondere wird die Theorie der Wartesysteme vertieft und auf praxisnahe Probleme angewandt.

Lehrinhalte

Computerprogramme zur Lösung komplexer linearer Programme. Ganzzahlige Optimierung wie Branch and Bound-Verfahren. Clusteranalyse, Lösgrößenplanung, Allgemeine Tourenplanung, Maschinenbelegung, Makrov-Ketten und Systeme, Wartesysteme

Literatur

Brune, E.: Soziale Interaktion und mentale Modelle: Planungs- und Entscheidungsprozesse in Planspielgruppen.
 Domschke, D.: Einführung in OR.
 Domschke, D.: Übungen und Fallbeispiele in OR.
 Runzheimer, B.: Operations Research I.
 Neumann, K. / Morlock, M.: Operations Research.
 Zimmermann, W.: Operations Research, Quantitative Methoden zur Entscheidungsvorbereitung

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Seminaristische Vorlesung	Methoden des Operations Research	32
2	Übung	Methoden des Operations Research	16
3	Selbststudium	Operations Research II	130
4	Klausur	Operations Research II	2

Summe: 180

Leistungsnachweis

Klausur (120 Min.)

Bachelor-Thesis und Kolloquium

Modulcode	Modulverantwortung	ECTS-Punkte	Stand
0561	Prof. Dr. Jörg Schulte	14	12/2015
Dauer	Periodizität		
1 Semester	jedes Jahr		
Studiengang	Semester		
Betriebswirtschaftslehre	6. Semester		

Qualifikationsziele

Die Studierenden können theoretische Erkenntnisse auf eine betriebliche Aufgabe bzw. ein betriebliches Problem anwenden und auf dieser Basis unter Anwendung wissenschaftlicher Methoden Gestaltungs- bzw. Lösungsvorschläge entwickeln.

Im Kolloquium soll der Studierende zeigen, dass er in einem Vortrag

- die Ergebnisse der Bachelor-Thesis selbständig erläutern und vertreten kann,
- dabei verwendeten Methoden kritisch zu hinterfragen und zu bewerten;
- darüber hinaus in der Lage ist, mit dem Thema der Arbeit zusammenhängende andere Fragestellungen des Studiengbietes zu erkennen und Lösungsmöglichkeiten aufzuzeigen und
- bei der Bearbeitung gewonnene wissenschaftliche Erkenntnisse und Methoden auf Sachverhalte seiner künftigen Berufstätigkeit anwenden kann und in der Lage ist einen Ausblick der aktuellen wissenschaftlichen Entwicklungen in diesem Wissensgebiet zu geben.

Lehrinhalte

Das Thema der Bachelorarbeit wird zwischen Studierenden, Betrieb und Dozenten vereinbart. Die Themen hängen vom Einsatzgebiet der Studierenden im Betrieb ab. Die Studierenden werden von einem entsprechenden Fachdozenten der Hochschule, auch unter Einsatz der E-Learning Plattform, betreut.

Es sind die Richtlinien zur Anfertigung der Bachelor-Thesis sowie die Richtlinien zur formalen Gestaltung von wissenschaftlichen Arbeiten zu berücksichtigen.

Sowohl die Themenfindung der Bachelor-Thesis als auch die Vorbereitung auf das Kolloquium werden begleitet.

Literatur

nach Vereinbarung

Modulaufbau

Nr	Art	Bezeichnung	Std.
1	Selbststudium	Bearbeitung Bachelor-Thesis	360
2	Kolloquium	Bachelor-Thesis	1
3	Selbststudium	Vorbereitung Kolloquium	59

Summe: 420

Leistungsnachweis

Bachelor-Thesis (70%)

Kolloquium (30%)