

Modulhandbuch

für den Studiengang

**- Betriebswirtschaftslehre -
Bachelor of Arts**

**Berufsakademie Sachsen
Staatliche Studienakademie Glauchau**

**4BW-A.02
(Version 4.0)**

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	4
<i>Pflichtmodule</i>	6
Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen	6
Wirtschafts- und Finanzmathematik	11
Wirtschaftsinformatik	15
Wirtschaftsstatistik und empirische Forschung	19
Mikroökonomie	23
Makroökonomie	27
Einführung in das Recht, Bürgerliches Recht, Handels- und Gesellschaftsrecht	32
Steuerrecht, Arbeitsrecht und Insolvenzrecht	36
Externes Rechnungswesen	40
Internes Rechnungswesen	44
Controlling	48
Selbstmarketing/Präsentation und Basic Business English	52
Gesprächs- und Verhandlungsführung und Intermediate Business English	57
Transaktion/Konfliktlösung und Advanced Business English	61
<i>Pflichtmodule der Studienrichtung Mittelstandsmanagement</i>	66
Grundlagen der Unternehmensführung	66
Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft, Umweltschutz	71
Leistungs-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebspolitik	76
Organisaton, Personalmanagement und -führung	80
Projekt-, Prozess- und Qualitätsmanagement	85
Unternehmensnachfolge/-gründung und Risikomanagement	90
Internationales Management und Interkulturelle Kompetenz	95
<i>Pflichtmodule der Studienrichtung Baubetriebsmanagement</i>	99
Grundlagen der Bauwirtschaftslehre, Öffentliches Baurecht	99
Bauftrag, Baubetriebliche KLER, Privates Baurecht	103
Organisation, Personalmanagement und -führung im Bau	107
Baustellen- und Arbeitsorganisation, Planungsrechnung	112
Bauausführung und Kontrollrechnung	116
Bauabrechnung und -nachsorge, Bauwirtschaftliche Sonderfragen	120
Bau- und Immobilienmanagement	123
<i>Wahlpflichtmodule</i>	127
Unternehmensrechnung und Wirtschaftsprüfung	127
Intra- und Entrepreneurship	131
Digitalisierung im Mittelstand	136
Digitalisierung im Bau	142
Sonderformen der Auftragsabwicklung, Vergaberecht	146
Internationales Management im Bauwesen	150
Internationales Fremdsprachenzertifikat Englisch	154
Wirtschaftsspanisch	158
<i>Praxismodule der Studienrichtung Mittelstandsmanagement</i>	162
Praxismodul 1: Strukturen, Prozesse und Aufgaben des Unternehmens	162
Praxismodul 2: Marketing und Vertrieb	166
Praxismodul 3: Unternehmensrechnung	170
Praxismodul 4: Ausgewählte betriebliche Funktionsbereiche	174
Praxismodul 5: Betriebswirtschaftliche Projekte / Assistenz der Geschäftsführung	179
<i>Praxismodule der Studienrichtung Baubetriebsmanagement</i>	183
Praxismodul 1: Strukturen, Prozesse und Aufgaben des Unternehmens	183
Praxismodul 2: Baubeteiligte und deren Aufgaben	187
Praxismodul 3: Leistungswirtschaft	190
Praxismodul 4: Die Baustelle – Planung und Steuerung	193
Praxismodul 5: Die Baustelle – Kontrolle, Abrechnung und Nachsorge	197
Bachelorarbeit	201

Abkürzungsverzeichnis

Modulcode	4	B	W	-	W	I	S	T	A	-	5	0
Standortcode	4											
Bezeichnung Studiengang (alphabetisch)		B	W									
Abkürzung der Modulbezeichnung				-	W	I	S	T	A			
Beginn in Semester										-	5	
Ende in Semester (Ausnahme „0“ für einsemestrig)												0

Modulcodezusammensetzung

Standortcode

- 1 Studienort Bautzen
- 2 Studienort Breitenbrunn
- 3 Studienort Dresden
- 4 Studienort Glauchau
- 5 Studienort Leipzig
- 6 Studienort Riesa
- 7 Studienort Plauen

Studiengangbezeichnung

Betriebswirtschaftslehre

Modulcodes nach studiengangspezifischen Kompetenzbereichen geordnet:

Modulcode	Modulbezeichnung
Pflichtmodule "Allgemeine Wirtschaftskompetenz"	
4BW-WWGL-10	Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen
4BW-WFMA-12	Wirtschafts- und Finanzmathematik
4BW-INFO-10	Wirtschaftsinformatik
4BW-WISTA-50	Wirtschaftsstatistik und empirische Forschung
4BW-VWL1-20	Mikroökonomie
4BW-VWL2-40	Makroökonomie
4BW-WIRE1-10	Einführung in das Recht, Bürgerliches Recht, Handel- und Gesellschaftsrecht
4BW-WIRE2-30	Steuerrecht, Arbeitsrecht, Insolvenzrecht
Pflichtmodule "Unternehmensrechnung und Controlling"	
4BW-EXTRW-12	Externes Rechnungswesen
4BW-INTRW-30	Internes Rechnungswesen
4BW-CONTR-56	Controlling
Pflichtmodule "Personale, Soziale und Sprachkompetenz"	
4BW-PSSK1-20	Selbstmarketing / Präsentation und Basic Business English
4BW-PSSK2-30	Gesprächs- und Verhandlungsführung und Intermediate Business English
4BW-PSSK3-40	Transaktion/Konfliktlösung und Advanced Business English
Pflichtmodule der Studienrichtung Mittelstandsmanagement	
4BW-MGLUF-20	Grundlagen der Unternehmensführung
4BW-MPMLU-30	Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft, Umweltschutz
4BW-MLPKV-40	Leistungs-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebspolitik
4BW-MOPF-40	Organisation, Personalmanagement und -führung
4BW-MPMQM-50	Projekt- und Qualitätsmanagement
4BW-MUNGRM-60	Unternehmensnachfolge/ -gründung und Risikomanagement
4BW-MINTAH-60	Internationales Management und Außenhandel
Pflichtmodule der Studienrichtung Baubetriebsmanagement	
4BW-BBWBR-20	Grundlagen der Bauwirtschaftslehre, Öffentliches Baurecht
4BW-BBKBR-30	Bauauftrag, Baubetriebliche KLER, Privates Baurecht
4BW-BOPF-40	Organisation, Personalmanagement und -führung im Bau

4BW-BAOPM-40	Baustellen- und Arbeitsorganisation, Planungsrechnung
4BW-BBAKR-50	Bauausführung und Kontrollrechnung
4BW-BANBS-60	Bauberechnung und -nachsorge, Bauwirtschaftliche Sonderfragen
4BW-BBMIM-60	Bau- und Immobilienmanagement
Wahlpflichtmodule (Aus dem Angebot sind je ein Modul über das 5. und 6. Semester wählbar.)	
4BW-WMUW-56	Unternehmensrechnung und Wirtschaftsprüfung
4BW-WMIEP-56	Intra- und Entrepreneurship
4BW-WMDIM-56	Digitalisierung im Mittelstand
4BW-WMDIB-56	Digitalisierung im Bau
4BW-WMSV-56	Sonderformen der Auftragsabwicklung, Vergaberecht
4BW-WMIMB-56	Internationales Management im Bauwesen
4BW-WMENZ-56	Internationales Fremdsprachenzertifikat Englisch
4BW-WMWSP-56	Wirtschaftsspanisch
Praxismodule der Studienrichtung Mittelstandsmanagement	
4BW-MPRA1-10	Strukturen, Prozesse und Aufgaben des Unternehmens
4BW-MPRA2-20	Marketing und Vertrieb
4BW-MPRA3-30	Unternehmensrechnung
4BW-MPRA4-40	Ausgewählte Funktionsbereiche im Unternehmen
4BW-MPRA5-50	Betriebswirtschaftliche Projekte/ Assistenz der Geschäftsführung
Praxismodule der Studienrichtung Baubetriebsmanagement	
4BW-BPRA1-10	Strukturen, Prozesse und Aufgaben des Unternehmens
4BW-BPRA2-20	Baubeteiligte und deren Aufgaben
4BW-BPRA3-30	Leistungswirtschaft
4BW-BPRA4-40	Die Baustelle – Planung und Steuerung
4BW-BPRA5-50	Die Baustelle – Kontrolle, Abrechnung und Nachsorge
Bachelorarbeit	
4BW-BTHES-60	Bachelorarbeit

Pflichtmodule

Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen

Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über die grundlegenden betriebs- und volkswirtschaftlichen Kenntnisse, auf denen in den folgenden Semestern aufgebaut wird. Dabei werden sie im betriebswirtschaftlichen Teil vor allem mit den Zielen von Unternehmen und den Inhalten ihrer konstitutiven Entscheidungsprozesse vertraut gemacht. Im volkswirtschaftlichen Teil werden die elementaren Grundbegriffe und Ausgangstatbestände wirtschaftlicher Tätigkeit vermittelt. Darüber hinaus lernen die Studierenden im Modul die Grundwerte und die Methodik wissenschaftlichen Arbeitens im Fachgebiet kennen und anwenden. Die zu erlangende Kompetenz im Selbst- und Zeitmanagement befähigt sie zu einer selbständigen Planung, Koordination und Analyse ihres Studier- und Arbeitsstils.

Modulcode

4BW-WWGL-10

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

keine

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis für alle betriebs- und volkswirtschaftlichen Module sowie für das wissenschaftliche Arbeiten
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

- Ziel, Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Betriebswirtschaftslehre
- Betriebswirtschaftslehre als Forschungsdisziplin: Ansätze und Sichtweisen
- Betriebswirtschaftslehre – Tradition vs. Zukunftsausrichtung (Historische Entwicklung, Phasen, aktuelle Herausforderungen und Trends)
- Grundlegende Prinzipien – Abgrenzung Betrieb und Umwelt, Definition grundlegender Begriffe und Zusammenhänge
- Betriebswirtschaftliche Entscheidungsgrundlagen – Konstitutive Unternehmensentscheidungen (Gründungsarten, Rechtsform-, Standortwahl, Zusammenschlüsse, Netzwerke)
- Grundlagen der Unternehmensführung – Informationssystem, Planungs- und Kontrollsystem, Organisation, Personalführung, Controlling
- Einführung in die Wirtschaftsethik – ethisch-moralische Grundlagen des Wirtschaftens
- Management sozialer Prozesse – Organizational Behavior
- Management der Leistungsprozesse – Beschaffung und Produktion, Marketing und Vertrieb,
- Instrumente zur Steuerung des Unternehmens - Kennzahlen und Kennzahlensysteme,
- Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens
- Grundlagen der Finanzierung – Finanzplanung, Eigenkapital- und Fremdkapitalfinanzierung

Grundlagen der Volkswirtschaftslehre

- Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Volkswirtschaftslehre
- Abgrenzung zwischen Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre
- Volkswirtschaftliche Grundbegriffe
- Wirtschaftssysteme und Wirtschaftsordnungen

Methodik des wissenschaftlichen Arbeitens im Fachgebiet

- Betriebswirtschaftslehre als angewandte Wissenschaft
- Wissenschaftstheoretische Grundlagen – Forschungsansätze, Forschungsdesign, Methoden der Datenerhebung und -auswertung im Überblick
- Kriterien, Standards und Bestandteile wissenschaftlicher Arbeiten (Transparenz, Nachvollziehbarkeit, Zitation, Wissenschaftsethik)
- Relevanz wissenschaftlicher Arbeiten – Formulierung von Problem- und Zielstellungen, Erarbeitung einer Forschungsfrage
- Strukturierung wissenschaftlicher Arbeiten – Gliederung, Methodenwahl, Anhänge
- Durchführen einer Literaturrecherche – Vorarbeiten, Datenbankrecherche, Suchprotokoll, Quellenverzeichnis
- Formulierung wissenschaftlicher Arbeiten – formale Anforderungen, Stilistik

Selbst- und Zeitmanagement im Studium und beruflichem Alltag

- Grundlagen des Selbst- und Zeitmanagements (Paradigmen, Vorteile, Erfolgsfaktoren)
- Ziel- und Prioritätensetzung (Bedeutung von Zielen, Zielsetzungsprozess, Grundsätze und Methoden der Prioritätensetzung)
- Planung und Umsetzung von Projekt-/Arbeitsaufgaben (Planungsgrundsätze, Planungsmethoden und -instrumente)
- Lern- und Arbeitstechniken (Lernarten, -stile, -typen, Schrittfolge und Hauptprozesse des Lernens, Lese- und Zuhörtechniken, Lernen in Gruppen, Prüfungsvorbereitung, Prüfungsängste)
- Umgang mit Stress im Studium und beruflichem Alltag

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- Gegenstand, Aufgaben, Methoden und Entwicklungen der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre
- die arbeitsteiligen Beziehungen, Unterschiede und Zusammenhänge zwischen den wirtschaftswissenschaftlichen Disziplinen
- Wirtschaftsordnungen und Wirtschaftssysteme sowie über die komplexe Beschaffenheit des volkswirtschaftlichen Organismus
- die Zielsysteme von Unternehmen und die Inhalte ihrer konstitutiven Entscheidungsprozesse
- grundlegende ethisch-moralische Grundwerte des Wirtschaftens
- die verschiedenen Rechtsformen als Voraussetzung für die Rechtsformwahl eines Unternehmens
- die Zusammenhänge zwischen Leistungs- und Wertschöpfungsprozessen
- die primären und unterstützenden Aktivitäten der Wertschöpfungskette und deren Interdependenzen
- die Grundwerte und Anforderungen an eine wissenschaftliche Arbeitsweise im Fachgebiet
- die Zielstellungen, Erfolgsfaktoren, Prinzipien und Methoden eines Selbst- und Zeitmanagements.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- an exemplarischen Problem- und Aufgabenstellungen aus der betriebs- und volkswirtschaftlichen Praxis. Sie verfügen über ein kritisches Verständnis zu den grundlegenden Theorien, Prinzipien und ausgewählten Methoden der Betriebs- und der Volkswirtschaftslehre.
- zu den Methoden wissenschaftlichen Arbeitens durch deren Anwendung im Zuge der Erstellung der Projektarbeit I (4BW-MPRA1-10).
- zu den Prinzipien des Selbst- und Zeitmanagements sowie zu Lern- und Arbeitstechniken durch kritische Selbstanalyse und anschließende Gruppendiskussionen zur Steigerung der Leistungsfähigkeit im Rahmen einer 2-tägigen Exkursion im Seminargruppenverband.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und die Volkswirtschaftslehre in das Wissenschaftssystem einordnen.
- den Gegenstand der genannten Wissenschaftsdisziplinen charakterisieren und aus verschiedenen Systematisierungsaspekten heraus darstellen sowie Untersuchungsgegenstände aufbereiten und verarbeiten.
- analytische Verfahren bei der Bearbeitung und Darstellung betriebs- und volkswirtschaftlicher Problemstellungen anwenden sowie Bedingungen, Nutzen und Grenzen derartiger Methoden beurteilen.
- Grundprinzipien und Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens auf Problemstellungen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre anwenden und im Rahmen der Projektarbeit I termingerecht lösen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- selbständig relevante Informationen zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre zu erfassen, zu interpretieren, zu bewerten und Schlussfolgerungen für die eigene wissenschaftliche Arbeit und unternehmerische Praxis (4BW-MPRA1-10) abzuleiten.
- Wirtschaftsordnungen und Wirtschaftssysteme untereinander zu vergleichen.
- Zusammenhänge zwischen volkswirtschaftlichen Kategorien zu interpretieren.
- ethisch-moralische Grundwerte des Wirtschaftens im betrieblichen Kontext zu reflektieren.
- ihre Arbeitseffizienz und -effektivität selbstkritisch zu analysieren und unter Anwendung adäquater Techniken des Selbst- und Zeitmanagements eigenverantwortlich und erfolgreich zu steigern.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Betriebs- und der Volkswirtschaftslehre zu erläutern.
- grundlegende betriebs- und volkswirtschaftliche Zusammenhänge darzustellen.
- wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen zu präzisieren.
- wissenschaftliche Arbeiten unter Berücksichtigung der formalen und sprachlich-stilistischen Anforderungen zu erstellen.
- sich selbstkritisch zu öffnen und über die Steigerung der eigenen Leistungsfähigkeit im Studium und Berufsalltag zu diskutieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre“	20
Übung „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre“	30
Vorlesung „Grundlagen der Volkswirtschaftslehre“	14
Übung „Grundlagen der Volkswirtschaftslehre“	14
Seminar „Wissenschaftliches Arbeiten“	16
Exkursion/Planspiel	12
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	70
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	1. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Flehmig

E-Mail: katja.flehmig@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skripte, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

- Olfert, K.; Rahn, H.-J.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Herne
- Thommen, J.P.; Achleitner, A.-K.; Gilbert, D. U.; Hachmeister, D.; Jarchow, S.; Kaiser, G.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Umfassende Einführung aus managementorientierter Sicht, Wiesbaden
- Wöhe, G.; Döring, U.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München
- Wöhe, G.; Kaiser, H.; Döring, U.: Übungsbuch zur Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München

Grundlagen der Volkswirtschaftslehre

- Müller, K.: Mikroökonomie. Eine praxisnahe, kritische und theoriengeschichtlich fundierte Einführung mit Aufgaben, Klausuren und Lösungen, Chemnitz
- Woll, A.: Volkswirtschaftslehre, München

Wissenschaftliches Arbeiten/ Selbst- und Zeitmanagement

- BA Glauchau: Hinweise zur Anfertigung von wissenschaftlichen Arbeiten, Glauchau
- Bischoff, K.; Bischoff, A.; Müller, H.: Selbstmanagement, Freiburg
- Heister, W.; Weißler-Poßberg, D.: Studieren mit Erfolg. Wissenschaftliches Arbeiten für Wirtschaftswissenschaftler, Stuttgart
- Theisen, M.R.: Wissenschaftliches Arbeiten: Technik – Methodik – Form, München

Vertiefende Literatur

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

- Becker, W.; Ulrich, P. (Hrsg.): BWL im Mittelstand – Grundlagen – Besonderheiten – Entwicklungen, Stuttgart
- Gabler Wirtschaftslexikon: Taschenbuch - Kasette, 6 Bd., Wiesbaden

- Pfohl, H. - Ch. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu Ihrer Lösung, Berlin
- Schmalen, H.; Pechtl, H.: Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart
- Schmalen, H.; Pechtl, H.: Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaftslehre: Übungsbuch, Stuttgart
- Staehle, W.H.; Conrad, P.; Sydow, J.: Management. Die verhaltenswissenschaftliche Perspektive, München

Grundlagen der Volkswirtschaftslehre

- Bofinger, P.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten, München
- Bofinger, P.; Mayer, E.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre – Das Übungsbuch: Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten, München
- Mankiw, N.G. u.a.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart

Wissenschaftliches Arbeiten/ Selbst- und Zeitmanagement

- Bördlein, Ch.: Das sockenfressende Monster in der Waschmaschine. Eine Einführung ins skeptische Denken, Aschaffenburg
- Gleitsmann, B.; Suthaus, Ch.: Wissenschaftliches Arbeiten im Wirtschaftsstudium. Ein Leitfaden, Stuttgart
- Koeder, K.-W.: Studienmethodik. Selbstmanagement für Studienanfänger, München
- Stickel-Wolf, Ch.; Wolf, J.: Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken. Erfolgreich studieren – gewusst wie!, Wiesbaden

Wirtschafts- und Finanzmathematik

Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über die grundlegenden mathematischen Kenntnisse der Linearen Algebra, der Linearen Optimierung und der Differentialrechnung als Grundlage zur Optimierung, um volks- und betriebswirtschaftliche Problemstellungen quantitativer Art mathematisch formulieren, bearbeiten und lösen zu können. Darüber hinaus erwerben die Studierenden grundlegende Kenntnisse und Fertigkeiten auf dem Gebiet der Finanzmathematik. Die Erarbeitung des Lehrstoffes erfolgt problemorientiert an instruktiven Beispielen aus der Praxis.

Modulcode

4BW-WFMA-12

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1 und 2

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4BW-WFMA-12 des 2. Semesters setzt jene des 1. Semesters voraus bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten des 1. Semesters

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis für die volkswirtschaftlichen Module (4BW-VWL1-20, 4BW-VWL2-40), die Module der Unternehmensrechnung (4BW-EXTRW-12, 4BW-INTRW-30, 4BW-CONTR-56, 4BW-WMUW-56) und die ökonomisch geprägten Module (4BW-PMLU-30, 4BW-WISTA-50, 4BW-MOPF-60).
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

Wirtschaftsmathematik

Lineare Restriktionssysteme

- Matrizenrechnung mit ökonomischen Anwendungen
- Lineare Gleichungen und Ungleichungen
- Lineare Gleichungssysteme mit ökonomischen Anwendungen
- Lösungsverfahren/Gaußscher Algorithmus

Lineare Optimierung

- Aufstellen des mathematischen Modells
- Graphische Lösung
- Simplexverfahren
- Transportproblem als Sonderfall der Linearen Optimierung
- Lösungen mit dem PC (Solver)
- Praktische studiengangsspezifische Anwendungen der Linearen Optimierung

Differentialrechnung

- Funktionen mit einer unabhängigen Veränderlichen
- Funktionen mit mehreren unabhängigen Veränderlichen
- Partielle Ableitungen
- Ökonomische Anwendungen von Extremwertproblemen

Finanzmathematik

- Mathematische Grundlagen (arithmetische und geometrische Folgen und Reihen)
- Einfache Zinsrechnung
- Kontokorrentrechnung / Saldenmethode
- Zinseszinsrechnung und gemischte Verzinsung
- Äquivalenzprinzip der Finanzmathematik
- Unterjährige Verzinsung/Effektivzins
- Rentenrechnung (vor- und nachschüssige Rente, Sparkassenformeln, Rentenrechnung mit unterjähriger Ratenzahlung bei jährlicher und monatlicher Verzinsung)
- Tilgungsrechnung (Ratentilgung, Annuitätentilgung)
- Dynamische Investitionsrechnung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- grundlegende Prinzipien und Verfahren der Mathematik, welche für das Verständnis wichtiger Bereiche der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre sowie der Informatik notwendig sind
- die Mathematik als Hilfsmittel bei Planungs- und Entscheidungsproblemen der betrieblichen Praxis
- Prinzipien und Verfahren der Analysis und der linearen Algebra sowie deren Anwendung auf die lineare Optimierung (mathematische Modellbildung, Lösungsfindung, aufgabenadäquate Interpretation)
- die grundlegenden Methoden und Instrumentarien der Finanzmathematik.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- in der mathematischen Modellierung komplexer ökonomischer Zusammenhänge durch vorlesungsbegleitende Übungen.
- durch die Kombination der in den Lehrveranstaltungen vermittelten Kenntnisse mit denen im Selbststudium erarbeiteten Lösungsansätzen, deren Verwendbarkeit kritisch geprüft wird.
- und vertiefen ihr Wissen

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- grundlegende mathematische Verfahren zur Lösung betrieblicher Entscheidungsprobleme anwenden.
- ökonomische Funktionen sowohl einer als auch mehrerer Variablen analysieren.
- Gleichungssysteme lösen; komplexe Zusammenhänge mit Hilfe der Matrizenrechnung beschreiben.
- lineare Optimierungsprobleme wahlweise graphisch oder mit dem Simplexalgorithmus lösen.
- die Tabellenkalkulation/Solver nutzen.
- den Effektivzins bestimmen, Renten- und Tilgungspläne aufstellen, Investitionen auf Vorteilhaftigkeit prüfen und Anschaffungen abschreiben.
- auf der Grundlage der vermittelten Methodenkompetenz sich selbst mathematische Fähigkeiten aneignen und fachübergreifend anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- auf der Grundlage der Lösung des mathematischen Problems und unter Berücksichtigung weiterer betriebswirtschaftlicher Aspekte, die das gleiche Problem betreffen, ein wissenschaftlich fundiertes Urteil abzugeben.
- komplexe betriebswirtschaftliche Problemstellungen ganzheitlich zu betrachten und den Systemzusammenhang in ihren Lösungsansätzen zu berücksichtigen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Lösungsmethodik und das Ergebnis Ihrer Arbeit argumentativ schlüssig darzustellen, zu interpretieren, kritisch einzuschätzen und mit Fachleuten zu diskutieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	20
Seminar	30
Übung/ Übung am PC	32
Tutorium	4
Prüfungsleistung	4
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	1. Semester	50 %	ECTS-Credits
Klausur	90	-	2. Semester	50 %	

Modulverantwortliche(r)

Prof. Wolfgang Liebschner

E-Mail: wolfgang.liebschner@ba-sachsen.de

Lehrende

Der Leiter des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript und Arbeitsblätter; Mathematische Formeln für Wirtschaftswissenschaftler (Luderer, B.; Nollau, V.; Veters, K., Stuttgart)

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Tietze, J.: Einführung in die angewandte Wirtschaftsmathematik: Das praxisnahe Lehrbuch - inklusive Brückenkurs für Einsteiger, Wiesbaden
- Tietze, J.: Übungsbuch zur angewandten Wirtschaftsmathematik. Aufgaben, Testklausuren und ausführliche Lösungen, Wiesbaden
- Tietze, J.: Einführung in die Finanzmathematik. Klassische Verfahren und neuere Entwicklungen, Wiesbaden
- Tietze, J.: Übungsbuch zur Finanzmathematik. Aufgaben, Testklausuren und ausführliche Lösungen, Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- Berens, W.; Delfmann, W.; Schmitting, W.: Quantitative Planung. Grundlagen, Fallstudien, Lösungen, Stuttgart
- Luderer, B.; Würker, U.: Einstieg in die Wirtschaftsmathematik, Stuttgart
- Luderer, B.; Paape, C.; Würker, U.: Arbeits- und Übungsbuch Wirtschaftsmathematik. Beispiele, Aufgaben und Formeln, Stuttgart
- Schwarze, J.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler 1. Grundlagen, Herne
- Schwarze, J.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler 2. Differential- und Integralrechnung, Herne
- Schwarze, J.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler 3. Lineare Algebra, Lineare Optimierung und Graphentheorie, Herne
- Werners, B.: Grundlagen des Operations Research, Berlin/ Heidelberg

Wirtschaftsinformatik

Das Ziel des Moduls besteht in der Vermittlung von Grundlagen und Prinzipien der Wirtschaftsinformatik. Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage, betriebswirtschaftliche Abläufe in kleinen und mittleren Unternehmen hinsichtlich ihrer Automatisierbarkeit durch informationsverarbeitende Systeme zu beurteilen. Hierzu zählt im Ergebnis einer systematischen Analyse von Geschäftsprozessen die Entscheidung über die Nutzung von am Markt verfügbaren Standard-Lösungen oder die Entwicklung von Individualsoftware. Für beide Wege zeigt das Modul Best Practices auf, deren Umsetzung im Praxisunternehmen anhand einer Fallstudie kritisch zu reflektieren ist.

Modulcode

4BW-WINFO-10

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

keine

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet mit den Grundlagen zur Informationsverarbeitung und dem Verständnis zur informationstechnischen Unterstützung von Geschäftsprozessen die Basis aller betriebs- und volkswirtschaftlichen Module sowie für die Erstellung der wissenschaftlichen Arbeiten im Rahmen der Praxismodule.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

Grundlagen der Informationsverarbeitung

- Mathematische Grundlagen der Informationsdarstellung
- Analoge und digitale Systeme
- Aufbau von Rechnersystemen
- Hardware- und Software-Komponenten moderner Informationssysteme
- Aufbau und Wirkungsweise von Betriebssystemen und Rechnernetzen
- Anwendungssoftware
- Office-Anwendungen
- Normen und Werkzeuge zur Erstellung kaufmännischer und wissenschaftlicher Dokumente

Geschäftsprozesse in kleinen und mittleren Unternehmen

- Informationsbeziehungen innerhalb der Firma
- Informationsbeziehungen zu externen Partnern
- Informationstechnische Unterstützung von Geschäftsprozessen
- Modellierung von Workflows
- Requirement Engineering

Entwurf von betriebswirtschaftlichen Informationssystemen

- Abbildung von Geschäftsprozessen auf Computersysteme
- Technologien zur Datenhaltung (Filesysteme vs. Datenbanken)
- Datenmodelle im Überblick (hierarchisch, netzwerkorientiert, relational, objektorientiert)
- Abbildung von Datenstrukturen auf Datenmodelle
- Entwurf und Betrieb von Datenbankanwendungen
- Entwurf und Betrieb von Web-Applikationen

- Client-Server-Technologie
- Gewinnung, Verarbeitung, Verwaltung und Präsentation betriebswirtschaftlicher Daten
- Fallstudie zur „Dokumentation und kritischen Reflexion der IT-Infrastruktur des Praxisunternehmens“ (EvL in der Praxisphase)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über den Entwurf, die Implementierung und die Nutzung moderner Informationssysteme. Dies betrifft im Einzelnen:

- die Funktionalität der Hard- und Softwarekomponenten eines Rechnersystems (Überblickswissen)
- die Nutzung von Standardsoftware für Textverarbeitung, Präsentation, Tabellen Kalkulation und Datenbanken
- die Schritte, die von der Umsetzung von Anforderungen aus den Fachabteilungen des Anwenders bis hin zu einem einsatzfähigen Informationssystem zu bewältigen sind
- die Aktivitäten von der Systemspezifikation bis hin zur Implementierung betrieblicher Informationssysteme aus der Sicht des Nutzers
- die Systematisierung und Formalisierung solcher Anforderungen (requirement engineering) sowie deren Transformation in Pflichten- bzw. Lastenhefte
- die Überwachung des Projektablaufs
- der Entwurf von Informationssystemen am Beispiel einer Datenbankanwendung
- die Anbindung bestehender Informationssysteme an das Internet
- das Internet als Informationsquelle, Kommunikations- und Dienstleistungsmedium.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr in den Theoriephasen erworbenes Wissen in begleitenden IT-gestützten Übungen sowie in einer Fallstudie im Praxisunternehmen (EvL):

- durch die Erarbeitung von Vorschlägen zur Optimierung bzw. Automatisierung von Geschäftsprozessen im direkten Arbeitsumfeld und durch die Erörterung von Lösungsmöglichkeiten
- durch die Bewertung von Problemlösungen mit Hilfe marktüblicher Produkte nach technischen und ökonomischen Kriterien
- durch die Mitwirkung bei Entscheidungen über Nutzung von Standardprodukten und/oder Eigenentwicklung bzw. Anpassung von betriebswirtschaftlicher Software.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Funktionalität von IT-Systemen aus Anwendersicht beurteilen.
- die Auswahl von Hard- und Software durch Kenntnis technischer und ökonomischer Kenngrößen unterstützend begleiten.
- Geschäftsprozesse formalisieren und modellieren.
- normgerecht Dokumente und Präsentationen erstellen.
- mit Office-Software sicher umgehen.
- Anforderungen von Fachabteilungen erkennen und Lösungsansätze entwickeln.
- Geschäftsprozesse unter dem Aspekt der IT-Unterstützung analysieren und strukturieren.
- Datenstrukturen und Schnittstellen für betriebswirtschaftliche Anwendungen entwerfen.
- einfache Datenbank-Anwendungen entwickeln und warten.
- einfache Web-Anwendungen entwickeln und warten.
- Abläufe durch Script-Sprachen automatisieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Geschäftsprozesse ihres Praxispartners hinsichtlich des Potenzials für eine rechentechnische Unterstützung zu analysieren und Möglichkeiten einer Automatisierung aufzuzeigen.
- Pflichten- bzw. Lastenhefte für IT-Projekte zu erstellen.
- über Einkauf oder Eigenentwicklung von Komponenten zu entscheiden.
- Teilaufgaben auf dem Gebiet der Programmierung selbst zu lösen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Zusammenarbeit mit Fachabteilungen des Unternehmens ebenso wie mit externen Dienstleistern zu organisieren.
- als Mittler zwischen Fach- und IT-Abteilung aufzutreten.
- IT-bezogene Entscheidungsprozesse beratend zu begleiten.
- IT-bezogene Schulungsleistungen für die Fachabteilungen zu erbringen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung (IT-gestützt)	22
Seminar (IT-gestützt)	32
Übung/ Übung am PC	32
Tutorium (IT-gestützt)	2
Prüfungsleistung (PC)	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Prüfung am PC	120	-	1. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Torsten Olschewski

E-Mail: torsten.olschewski@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

- PowerPoint-Präsentationen
- Skripte, Arbeitsblätter
- Simulatoren
- Praktische Vorführungen am Rechner

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Mertens, P. u.a.: Grundzüge der Wirtschaftsinformatik, Berlin/Heidelberg
- Brause, R.: Kompendium der Informationstechnologie: Hardware, Software, Client-Server-Systeme, Netzwerke, Datenbanken Reihe: Xpert.press, Heidelberg

Vertiefende Literatur

- Guerrero, H.: Excel Data Analysis: Modeling and Simulation, Berlin/Heidelberg
- Hammer, N.; Bensmann, K.: Webdesign für Studium und Beruf, Webseiten planen, gestalten und umsetzen, Berlin/ Heidelberg
- Hölscher, L.: Richtig einsteigen: Datenbanken entwickeln mit Access 2010, Unterschleißheim
- Kemper, A.; Eickler, A.: Datenbanksysteme: eine Einführung, München/ Wien
- Kudraß, Th.: Taschenbuch Datenbanken, München
- Lambert, J.; Cox, J.: Microsoft Access 2010: das offizielle Trainingsbuch, Unterschleißheim
- Renger, K.: Finanzmathematik mit Excel: Grundlagen Beispiele Lösungen, Wiesbaden

Wirtschaftsstatistik und empirische Forschung

Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage, für betriebswirtschaftliche Fragestellungen die geeigneten Datenerhebungen und -erfassungen durchzuführen sowie die gewonnenen Daten problemorientiert aufzubereiten, darzustellen, zu analysieren sowie die Ergebnisse zu interpretieren. Sie eignen sich hierfür grundlegendes Wissen auf dem Gebiet der Wirtschaftsstatistik an. Neben statistischen Grundbegriffen erhalten die Studierenden einen Überblick zu den Verfahren der deskriptiven und induktiven Statistik sowie zur Wahrscheinlichkeitsrechnung. Die erworbenen Kenntnisse bilden die Basis für die Wissensvermittlung auf dem Gebiet der empirischen Forschung. Dabei werden die Studierenden befähigt, ein Forschungsprojekt zu entwickeln, seinen Ablauf in allen Stadien zu planen und die einzelnen Projektschritte mit Hilfe marktüblicher Statistiksoftware abzuarbeiten.

Modulcode

4BW-WISTA-50

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WINFO-10, 4BW-WFMA-12, 4BW-MGLUF-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis dafür, empirische Daten der Volkswirtschaft und der Unternehmen hinsichtlich ihrer Erhebung, Auswertung und Interpretation zu verstehen und kritisch zu reflektieren. Unmittelbare Verwendbarkeit findet sich in den Modulen zur Erstellung wissenschaftlicher Arbeiten (4BW-MPRA5-50, 4BW-THESI-60), bei denen empirische Ansätze verfolgt werden.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

Wirtschaftsstatistik

- Grundlagen der Wirtschaftsstatistik (Amtliche und nichtamtliche Statistik, Institutionen, Publikationswesen, Datenerhebung, Merkmale)
- Wirtschaftsstatistik I: Deskriptive Statistik bei eindimensionalem Datenmaterial
 - ✓ Häufigkeitsverteilungen
 - ✓ Lageparameter
 - ✓ Mittelwerte
 - ✓ Streuungsparameter
 - ✓ Varianz
 - ✓ Konzentrationsmaße
- Wirtschaftsstatistik II: Deskriptive Statistik bei mehrdimensionalem Datenmaterial
 - ✓ Verhältnis- und Indexpzahlen
 - ✓ Korrelation, Kontingenztafel, Regression
 - ✓ Multivariate Analyseverfahren (Clusteranalyse, Varianzanalyse, Faktorenanalyse, Diskriminanzanalyse, kanonische Korrelation, multidimensionale Skalierung)
 - ✓ Zeitreihenanalyse
- Wirtschaftsstatistik III: Wahrscheinlichkeitsrechnung
 - ✓ Permutationen
 - ✓ Kombinationen

- ✓ Variationen
- ✓ Zufallsvorgänge
- ✓ Wahrscheinlichkeit
- ✓ Zufallsvariable
- ✓ Verteilungen
- ✓ Verteilungsparameter (Mittelwert, Varianz)
- Wirtschaftsstatistik IV: Induktive Statistik
 - ✓ Stichprobenverfahren
 - ✓ Punktschätzung
 - ✓ Erwartungswert
 - ✓ Intervallschätzung
 - ✓ Konfidenzintervall
 - ✓ Signifikanztests

Empirische Forschung (Angewandte Forschung)

- Praxisbezogene Grundlagen der empirischen Forschung:
 - ✓ Forschungsprozess
 - ✓ Induktiver und deduktiver Forschungsansatz
 - ✓ Methoden der qualitativen und quantitativen Forschung
 - ✓ Kriterien der Auswahl des Forschungsdesigns
- Methoden der Datenerhebung
 - ✓ Überblick über die Methoden der Erhebung empirischer Daten
 - ✓ Kriterien der Auswahl der Erhebungsmethodik
 - ✓ Befragung als Methode der Datenerhebung
- Methoden der Datenauswertung
 - ✓ Überblick über Methoden der Datenauswertung
 - ✓ Auswertung qualitativer Daten (Qualitative und quantitative Inhaltsanalyse)
 - ✓ Auswertung quantitativer Daten (deskriptive Auswertungen, Zusammenhangsanalysen)
- Einführung in die rechnergestützten Verfahren zur Datenaufbereitung/-analyse
 - ✓ Daten einlesen, strukturieren und transformieren
 - ✓ Graphische Darstellungen
 - ✓ Deskriptive Datenanalyse, Berechnung von Kenngrößen
 - ✓ Korrelationsanalyse und lineare Regressionsmodelle
 - ✓ Statistische Hypothesentests (t-Test, F-Test, Wilcoxon, Chi-Quadrat, etc.)
- Dokumentation der Forschungsergebnisse
 - ✓ Aufbereitung und Visualisierung empirischer Daten
 - ✓ Aufbau und Gliederung eines Forschungsberichtes

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Statistik als Hilfsmittel bei Planungs- und Entscheidungsproblemen der wirtschaftlichen Praxis
- Inhalt, Aufgaben und Methoden der Wirtschaftsstatistik
- grundlegende Verfahren der deskriptiven und induktiven Statistik
- Anwendungsmöglichkeiten der Wahrscheinlichkeitsrechnung
- praxisbezogene Grundlagen der Marktforschung
- den Einsatz von Erhebungs- und Auswertungsverfahren
- die Nutzung von Datenaufbereitungs- und -analysetools (SPSS Statistics).

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen durch praxisorientierte Übungsbeispiele sowie durch IT-gestützte Übungen und Fallstudien mit marktüblicher Statistiksoftware zu(m)

- funktionalen und korrelativen Zusammenhängen in der betriebswirtschaftlichen Praxis

- wichtigen statistischen Methoden und Algorithmen, die für Wirtschaftswissenschaftler relevant sind
- statistischen Prognosen und deren Interpretation
- adäquaten Einsatz der Erhebungs-, Auswertungs- und Analysemethoden in der Marktforschung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- ausgehend von einer konkreten betriebswirtschaftlichen Problemstellung das äquivalente mathematische Modell auswählen.
- die Methoden der deskriptiven und induktiven Statistik sowie der Wahrscheinlichkeitsrechnung auf praktische betriebswirtschaftliche Fragestellungen anwenden.
- analytischen Verfahren sinnvoll einsetzen.
- selbstständig statistische Modelle bilden und Lösungen für diese finden.
- problemorientiert Marktforschungsdesigns festlegen und geeignete Informationsgewinnungs- und Erhebungsverfahren bestimmen.
- Fragebögen fundiert und relativ voraussetzungsfrei entwickeln.
- notwendige Informationen mit Hilfe marktüblicher Statistiksoftware auswerten sowie problemlösungsorientiert interpretieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- für betriebswirtschaftliche Fragestellungen geeignete Datenerhebungen und -erfassungen durchzuführen sowie die gewonnenen Daten mit Hilfe von Statistiksoftware problemorientiert aufzubereiten, darzustellen, zu analysieren sowie die Ergebnisse zu interpretieren.
- das Ergebnis einer statistischen Berechnung in die Gesamtbeurteilung einer konkreten Situation einzuordnen und kritisch zu prüfen.
- Entscheidungen unter Beachtung von Risiko und Unsicherheit zu treffen und zu begründen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Ergebnisse statistischer Ermittlung zu interpretieren und richtige Schlüsse aus ihnen abzuleiten.
- die Ergebnisse und Methoden ihrer Arbeit zu präsentieren und mit Fachleuten zu diskutieren.
- notwendige Maßnahmen und Entscheidungen zur Planung und Durchführung empirischer Forschung kritisch zu diskutieren und fachbezogene Positionen für die gewählten Erhebungs- und Auswertungsmethoden zu beziehen.
- mit Fachvertretern Informationen, Ideen, Probleme und Lösungen der empirischen Forschung auszutauschen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Wirtschaftsstatistik“	20
Übungen „Wirtschaftsstatistik“	20
Vorlesung „Empirische Forschung“	34
Übungen „Empirische Forschung“	20
Fallstudie in Gruppenarbeit	20
Tutorium	2
Prüfungsleistung	4
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	120
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	180	-	5. Semester	80 %	ECTS-Credits
Präsentation	30	-	5. Semester	20 %	

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Nils Fröhlich

E-Mail: nils.fröhlich@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Rößler, I.; Ungerer, A.: Statistik für Wirtschaftswissenschaftler, Berlin
- Hatzinger, R.; Nagel, H.: SPSS Statistics. Statistische Methoden und Fallbeispiele, München
- Hatzinger, R.; Nagel, H.: R, Einführung durch angewandte Statistik, Hallbergmoos
- Schnell, R.; Hill, P.B; Esser, E.: Methoden der empirischen Sozialforschung, München

Vertiefende Literatur

- Akremi, L.; Baur, N.; Fromm, S.: Datenanalyse mit SPSS für Fortgeschrittene 1, Wiesbaden
- Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute e.V. (Hrsg.): Stichproben-Verfahren in der Umfrageforschung, Wiesbaden
- Backhaus, K.; Erichson, B.; Plinke, W.; Weiber, R.: Multivariate Analysemethoden: Eine anwendungsorientierte Einführung, Berlin
- Berekoven, L.; Eckert, W.; Ellenrieder, P.: Marktforschung. Methodische Grundlagen und praktische Anwendung, Wiesbaden
- Bortz, J.; Schuster, C.: Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler, Berlin
- Bühner, M.: Einführung in die Test- und Fragebogenkonstruktion, München
- Fantapié Altobelli, C.: Marktforschung. Methoden – Anwendungen – Praxisbeispiele, Wien
- Grabmeier, J.; Hagl, S.: Statistik. Grundwissen und Formeln, München
- Häder, M.: Empirische Sozialforschung. Eine Einführung, Wiesbaden
- Kuckarzt, U.; Rädiker, S.; Ebert, T.; Schehl, J.: Statistik. Eine verständliche Einführung, Wiesbaden
- Kuß, A.; Eisend, M.: Marktforschung. Grundlagen der Datenerhebung und Datenanalyse, Wiesbaden
- Porst, R.: Fragebogen. Ein Arbeitsbuch, Wiesbaden

Mikroökonomie

Nach Abschluss des Moduls beherrschen die Studierenden die elementaren mikroökonomischen Zusammenhänge zwischen Nachfrage, Angebot, Nutzen, Kosten, Preisen, Erlösen und Gewinnen. Im Mittelpunkt steht dabei die Preisbildung in Abhängigkeit von der Nachfrage und dem Angebot auf den Güter- und Faktormärkten. Hierauf aufbauend werden die Grundlagen der Wettbewerbstheorie und -politik behandelt. Wichtige Inhalte sind außerdem die Ursachen und Kompensationsmöglichkeiten der verschiedenen Formen von Marktversagen. Indem das Modul Einblicke in grundlegende Marktvorgänge bietet, erweist sich sein Inhalt als wesentliche Grundlage einer erfolgreichen, marktorientierten Unternehmensführung kleiner und mittlerer Unternehmen.

Modulcode

4BW-VWL1-20

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 2

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10 und 4BW-WFMA-12 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Verständnis der mikroökonomischen Zusammenhänge zwischen Nachfrage, Angebot, Nutzen, Kosten, Preisen, Erlösen und Gewinnen erweist sich als Erfolgsgrundlage einer marktorientierten Unternehmensführung kleiner und mittlerer Unternehmen. Unmittelbare Verwendbarkeit findet sich in den Modulen: 4BW-MGLUF-20, 4BW-VWL2-40, 4BW-MLPKV-40, 4BW-MUNRM-60, 4BW-MIMAH-60.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Haushaltstheorie**
 - ✓ Bestimmungsfaktoren der Nachfrage
 - ✓ Nutzenmaximierung
 - ✓ Nachfragefunktionen
 - ✓ Preiselastizität der Nachfrage
 - ✓ Amoroso-Robinson-Relation
 - ✓ Kreuzpreiselastizitäten
- **Unternehmenstheorie**
 - ✓ Bestimmungsfaktoren des Angebots
 - ✓ Produktion und Faktoreinsatz
 - ✓ Kostenbegriffe und Kostenfunktionen
 - ✓ Ertragsgesetz
 - ✓ Minimalkostenkombinationen
 - ✓ Gewinnfunktion und Gewinnmaximierungsbedingungen
 - ✓ Kurz- und langfristige Preisuntergrenzen
- **Gütermärkte und Preisbildung**
 - ✓ Marktformen und Güterpreisbildung
 - ✓ Vollkommene und unvollkommene Polypolistische Märkte
 - ✓ Vollkommene und unvollkommene Monopolistische Märkte
 - ✓ Vollkommene und unvollkommene Oligopolistische Märkte
 - ✓ Marktversagen, externe Effekte, öffentliche Güter
 - ✓ Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik

- **Faktormärkte und Faktorpreisbildung**
 - ✓ Das neoklassische Arbeitsmarktmodell
 - ✓ Angebot und Nachfrage nach Arbeit
 - ✓ Lohnbildung durch Angebot und Nachfrage
 - ✓ Der neoklassische Kapitalmarkt
 - ✓ Zinstheorien
 - ✓ Verteilungstheorien
- **Wohlfahrtstheorie**
 - ✓ Edgeworth-Box
 - ✓ Pareto-Effizienz
 - ✓ Die Hauptsätze der Wohlfahrtsökonomik

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- Inhalt, Wirkungsweise und volkswirtschaftliche Funktionen des Markt-Preis-Mechanismus
- die komplexe Struktur der Märkte und Marktprozesse
- Inhalt und Unterschiede der Marktarten und Marktformen
- Möglichkeiten und Grenzen marktwirtschaftlicher Allokationsmechanismen
- Wettbewerbspolitische Regelungen in Deutschland und der Europäischen Union.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen in begleitenden Gruppendiskussionen sowie in Einzel- und Gruppenübungen zu folgenden volkswirtschaftlichen Sachverhalten:

- Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage sowie die Herausbildung der Preise auf den Güter- und Faktormärkten (Gleichgewichtsmechanismen)
- die Arten, Ursachen und Wirkungen von Marktunvollkommenheiten und Marktversagen
- die Inhalte und Ziele von Marktregulierungen
- Zusammenhänge zwischen Nachfrage und Nutzen, zwischen Nachfrage und Preis sowie zwischen Produktion, Angebot, Faktoreinsätzen, Kosten und Gewinn
- Wettbewerbstheoretische und -politische Fragestellungen
- die Komplexität volkswirtschaftlicher Zusammenhänge.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Nachfrage-, Erlös- und Gewinnfunktionen ermitteln, bearbeiten und für unternehmerische Entscheidungen nutzen.
- Kosten-, Produktions- und Angebotsfunktionen ermitteln, bearbeiten und für unternehmerische Entscheidungen nutzen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- das Verhalten von Haushalten und Unternehmen auf den Güter- und Faktormärkten sowie Interaktionen zwischen ihnen zu beurteilen und wirtschaftspolitische Schlüsse daraus zu ziehen.
- unterschiedliche Marktformen (Polypol, Monopol, Oligopol, hetero-polypolistische bzw. monopolistische Konkurrenz) zu analysieren, zu vergleichen und wettbewerbspolitische Schlüsse abzuleiten.
- sich mit regulierenden Eingriffen des Staates in Marktprozessen auseinander zu setzen.
- Nutzen, Möglichkeiten und Grenzen der Wettbewerbspolitik zu beurteilen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Angebots- und Nachfragebeziehungen mikroökonomisch darzustellen und darüber zu diskutieren.
- Preisbildungsprozesse auf den Güter- und Faktormärkten darzustellen und darüber zu diskutieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	46
Seminar	20
Übung	20
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	2. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Nils Fröhlich

E-Mail: nils.fröhlich@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Müller, K.: Mikroökonomie. Eine praxisnahe, kritische und theoriengeschichtlich fundierte Einführung mit Aufgaben, Klausuren und Lösungen, Chemnitz
- Pindyck, R; Rubinfeld, D.: Mikroökonomie, Hallbergmoos
- Varian, H.R.; Buchegger, R.: Grundzüge der Mikroökonomik. Studienausgabe, München

Vertiefende Literatur

- Baßeler, U.; Heinrich, J.; Utecht, B.: Grundlagen und Probleme der Volkswirtschaft, Stuttgart
- Böventer, E. v.: Einführung in die Mikroökonomie, München
- Bofinger, P.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten, München
- Heine, M.; Herr, H.: Volkswirtschaftslehre. Paradigmenorientierte Einführung in die Mikro- und Makroökonomik, München
- Hildmann, G.: Mikroökonomie. Intensivtraining, Wiesbaden
- Holler, M. J.; Illing, G.: Einführung in die Spieltheorie, Berlin
- Keen, St.: Debunking Economics. The Naked Emperor Dethroned, London
- Kortmann, W.: Mikroökonomik. Anwendungsbezogene Grundlagen, Heidelberg
- Mankiw, N.G.; Taylor, P.M.; Wagner, A.; Herrmann, M.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart
- Mas-Colell, A.; Whinston, M. D.; Green, J. R.: Microeconomic Theory, New York
- Schmidt, I.: Wettbewerbspolitik und Kartellrecht, Stuttgart
- The CORE Team: The economy, Oxford
- Varian, H.R.: Mikroökonomie, München

Makroökonomie

Nach Abschluss des Moduls beherrschen die Studierenden die kreislauftheoretischen Grundlagen, Inhalte und Strukturen des Systems der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. Sie verstehen die konjunkturellen, wirtschaftspolitischen und außenwirtschaftlichen Prozesse, an die sich kleine und mittlere Unternehmen im Zuge der Globalisierung anpassen müssen. Sie kennen hierzu die Strukturen und Prozesse auf den gesamtwirtschaftlichen Güter-, Geld- sowie Arbeitsmärkten und können sowohl die Gleichgewichte auf den Teilmärkten als auch das Gleichgewicht des Marktsystems (Gesamtgleichgewicht) begründen. Darüber hinaus lernen sie die Grundlagen der realen und monetären Außenwirtschaftstheorie kennen, verstehen das Konjunkturphänomen und können sich mit dessen theoretischer Widerspiegelung auseinandersetzen. Sie besitzen zudem Kenntnisse über die Grundlagen zur Wirtschaftspolitik.

Modulcode

4BW-VWL2-40

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10 und 4BW-WFMA-12, 4BW-VWL1-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Die Modulhalte bilden die Basis, jene konjunkturellen, wirtschaftspolitischen und außenwirtschaftlichen Prozesse zu verstehen, an die sich kleine und mittlere Unternehmen im Zuge der Globalisierung anpassen und im Rahmen ihrer Unternehmensführung berücksichtigen müssen. Unmittelbare Verwendbarkeit findet sich in den Modulen 4BW-MUNRM-60 und 4BW-MIMAH-60.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen**
 - ✓ Abgrenzung zwischen Mikroökonomik und Makroökonomik
 - ✓ Offene und geschlossene Wirtschaftskreisläufe
 - ✓ Input-Output-Rechnung
 - ✓ Entstehungs-, Verteilungs-, Verwendungsrechnung des Bruttoinlandsprodukts
- **Gütermarkt**
 - ✓ Analyse des Gütermarktes: Investitions-, Konsum- und Sparfunktionen
 - ✓ Gütermarktgleichgewicht: Das IS-Modell
 - ✓ Stabilisierungspolitische Wirkungen der Wirtschaftspolitik
- **Geldmarkt, Arbeitsmarkt**
 - ✓ Geldangebot und Geldnachfrage
 - ✓ Kassenhaltungsmotive des Geldes
 - ✓ Quantitätstheorie des Geldes
 - ✓ Geldmarktgleichgewicht: Das LM-Modell
 - ✓ Gesamtgleichgewicht: Das IS-LM-Modell
 - ✓ Analyse des gesamtwirtschaftlichen Arbeitsmarktes
- **Außenwirtschaft**
 - ✓ Reale Außenwirtschaftstheorie (Nutzeffekte des Außenhandels, Theorie der absoluten und komparativen Kostenvorteile)
 - ✓ Monetäre Außenwirtschaftstheorie
 - ✓ Ursachen, Arten und Wirkungen von Zöllen und anderen Formen des Protektionismus
 - ✓ Inhalt, Formen und Wirkungen der „Globalisierung“

- ✓ Inhalt und Aufbau der Zahlungsbilanz
- ✓ Zusammenhang Währungskurs, Preise und Zahlungsbilanz
- ✓ Währungskurse, Zinssätze und internationaler Kapitalverkehr
- ✓ Devisenmarkt sowie internationale Finanz- und Währungsinstitutionen
- **Konjunkturtheorie und Wirtschaftspolitik**
 - ✓ Konjunkturzyklus
 - ✓ Konjunkturindikatoren und Konjunkturphasen
 - ✓ Konjunkturtheorien
 - ✓ Gegenstand, Gliederung und Begründung der Wirtschaftspolitik
 - ✓ Historische Konzeptionen der Wirtschaftspolitik
 - ✓ Stabilitäts- und Beschäftigungspolitik
 - ✓ Konjunkturpolitik
 - ✓ Arbeitsmarktpolitik
 - ✓ Strukturpolitik
 - ✓ Fiskalpolitik
 - ✓ Einkommensverteilungs- und Vermögenspolitik
 - ✓ Umweltpolitik
 - ✓ Zielharmonie, Zielneutralität, Zielkonflikte
 - ✓ Kritik und Grenzen der Wirtschaftspolitik (Effizienzprobleme)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- deskriptive Darstellungen (klassifizierende Beschreibungen, ex post-Analysen) und theoretische Modelle sowie ex ante-Analysen ökonomischer Abläufe

Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen

- klassische, neoklassische und keynesianische Modelle der Gütermärkte
- die Terminologie und die methodischen Grundlagen der Gütermarkttheorie
- die Terminologie und die methodischen Grundlagen der Geldmarkt- und der Arbeitsmarkttheorie
- die Terminologie und die methodischen Grundlagen der monetären Außenwirtschaftstheorie
- Inhalt, Formen und Effekte internationaler Wirtschaftsbeziehungen
- Ursachen, Arten und Wirkungen protektionistischer Maßnahmen im internationalen Handel
- die institutionelle Struktur der Weltfinanzmärkte
- die Funktionen der internationalen Geld- und Kapitalmärkte (Devisenmärkte)
- Inhalt, Vor- und Nachteile unterschiedlicher Währungskurssysteme
- Ursachen, Inhalte und Wirkungen konjunktureller Abläufe
- Ursachen, Inhalte und Wirkungen der Wirtschaftspolitik.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen in begleitenden Gruppendiskussionen sowie in Einzel- und Gruppenübungen zu folgenden speziellen makroökonomischen Themen:

- Zusammenhänge zwischen den Modellen eines Wirtschaftskreislaufs und dem Grundschemata der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung
- Berechnung gesamtwirtschaftlicher Einkommensgrößen (Inländer- und Inlandsprodukte)
- Zusammenhänge zwischen Ersparnis und Nettoinvestitionen in geschlossenen Volkswirtschaften und zwischen Ersparnis, Nettoinvestitionen und Leistungsbilanzsaldo in offenen Volkswirtschaften
- Gleichgewichtsprozesse auf den Güter-, Geld- und Arbeitsmärkten sowie ihr Zusammenwirken
- das Zustandekommen eines Gesamtgleichgewichts
- Inhalt und Aufbau der Zahlungsbilanz
- Effekte des Außenhandels
- Zollwirkungen

- Zusammenhänge zwischen Wechselkursen, Zahlungsbilanz und inländischem Preis- und Beschäftigungsniveau
- Aufgaben internationaler Finanz- und Währungsinstitutionen
- Risiken und Chancen internationaler Geld- und Kapitalmärkte
- die Ursachen konjunktureller Schwankungen
- Inhalt und Effekte der Wirtschaftspolitik in marktwirtschaftlichen Ökonomien.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Entstehungs-, Verteilungs- und Verwendungsvorgänge im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung erfassen.
- Verläufe der IS-Kurven bestimmen sowie das Gütermarktgleichgewicht rechnerisch ermitteln.
- Verläufe der LM- Kurven bestimmen sowie Marktgleichgewichte rechnerisch ermitteln.
- das Gesamtgleichgewicht auf Geld- und Gütermärkten bestimmen.
- Arbeitsnachfragefunktionen der Unternehmen u. Arbeitsangebotsfunktionen der Haushalte aufstellen.
- die Methoden der Inflationsmessung anwenden und werten.
- die Nutzeffekte des internationalen Handels bewerten.
- internationale Geschäftsvorgänge in der Zahlungsbilanz erfassen.
- Wirkungen von Wechselkursänderungen auf die Positionen der Zahlungsbilanz ermitteln.
- nationale und internationale Zollwirkungen darstellen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Zusammenhänge zwischen den Kategorien der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zu beurteilen.
- Identitäten und Zusammenhänge eines Wirtschaftskreislaufs zu erkennen.
- die Verhaltensannahmen im IS-Grundmodell (Zinsabhängigkeit der Investitionen, Einkommensabhängigkeit des Konsums und der Ersparnis) sowie im LM-Grundmodell (Zins- und Einkommensabhängigkeit der Geldnachfrage, Geldangebotsprämissen) zu begründen.
- die Beziehungen zwischen den volkswirtschaftlichen Teilmärkten zu beurteilen.
- Ursachen, Arten und Wirkungen der Inflation zu erfassen.
- Möglichkeiten, Methoden und Grenzen der Fiskal- und Geldpolitik darzustellen.
- Zusammenhänge zwischen Wechselkursen, Zahlungsbilanz, Preis- und Beschäftigungsniveau zu beurteilen.
- Ursachen, Formen und Wirkungen der „Globalisierung“ einzuschätzen.
- intern. Voraussetzungen und Wirkungen nationaler ökonomischer Veränderungen zu bewerten.
- Aufgaben, Ziele und Strategien internationaler Organisationen zu beurteilen.
- Vor- und Nachteile unterschiedlicher Währungssysteme nachzuweisen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Inhalt, Abläufe und Ergebnisse der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zu erklären.
- makroökonomische Phänomene wie Arbeitslosigkeit und Wirtschaftswachstum zu erläutern.
- das IS-Modell und das IS-LM-Modell sachlich zu begründen.
- die Bestimmungsfaktoren und den Geldschöpfungsprozess darzustellen.
- neoklassische und keynesianische Arbeitsmarktmodelle zu erläutern.
- die Möglichkeiten der Wirtschaftspolitik zur Erreichung von Preisstabilität, hoher Beschäftigung und außenwirtschaftlichem Gleichgewicht zu erläutern.
- die Vorteile des internationalen Handels zu begründen.

- die Zusammenhänge zwischen Kursen, Preisen, Zinsen, Einkommen und Zahlungsbilanz zu erklären
- die Funktionen der Devisenmärkte zu beschreiben.
- Ursache und Wirkungen von Zöllen zu begründen.
- Ursachen, Inhalt und Wirkungen konjunktureller Entwicklungen darzustellen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	46
Seminar	20
Übung	20
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Nils Fröhlich

E-Mail: nils.fröhlich@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, aktuelle Medienberichte und Statistiken

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Blanchard, O.; Illing, G.: Makroökonomie, Hallbergmoos
- Felderer, B.; Homburg, S.: Makroökonomik und neue Makroökonomik, Berlin
- Krugman, P. R.; Obstfeld, M; Melitz, M.: Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft, München

Vertiefende Literatur

- Barro, R. J.: Macroeconomics: A Modern Approach, Mason
- Bhaduri, A: Makroökonomie, Marburg

- Bofinger, P.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten, München
- Bofinger, P.; Mayer, E.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre – Das Übungsbuch, München
- „Deutsche Bundesbank“ und „Europäische Zentralbank“ – Monatsberichte, Frankfurt/ M.
- Felderer, B.; Homburg, S.: Makroökonomik und neue Makroökonomik, Berlin
- Flaschel, P.: Keynesianische Makroökonomik. Zins, Beschäftigung, Inflation und Wachstum, Berlin
- Gischer, H.; Herz, B.; Menkhoff, L.: Geld, Kredit und Banken: Eine Einführung, Berlin
- Heine, M.; Herr, H.: Volkswirtschaftslehre: paradigmensorientierte Einführung in die Mikro- und Makroökonomik, München
- Issing, O.: Einführung in die Geldtheorie, München
- John, K.-D.; Frenkel, M.: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, München
- Keen, St.: Debunking Economics. The Naked Emperor Dethroned, London
- Snowdon, B.; Vane, H.; Wynarczyk, P.: A Modern Guide to Macroeconomics: An Introduction to Competing Schools of Thought, Cheltenham
- Spahn, P.: Streit um die Makroökonomie: Theoriegeschichtliche Debatten von Wicksell bis Woodford, Marburg
- The CORE Team: The economy, Oxford
- Wagner, A.: Makroökonomik, Marburg

Einführung in das Recht, Bürgerliches Recht, Handels- und Gesellschaftsrecht

Nach Abschluss des Moduls besitzen die Studierenden einen Überblick zu den unternehmerischen Gestaltungsmöglichkeiten durch die deutsche Rechtsordnung. Dieses juristische Grundverständnis wird zum einen durch Kenntnisse der Regelungen des Allgemeinen Teils des Bürgerlichen Rechts, des Rechts der Schuldverhältnisse und der Grundlagen des Sachenrechts erreicht, die die Studierenden anhand von Fallbesprechungen erworben haben. Zum anderen kennen die Studierenden das Sonderprivatrecht der Kaufleute und deren Hilfspersonen sowie die grundlegenden Unterschiede zwischen den Personengesellschaften und den Körperschaften bzw. Kapitalgesellschaften.

Modulcode

4BW-WIRE1-10

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4BW-WWGL-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhaltungen

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis für alle betriebswirtschaftlichen Module, um unternehmerische Gestaltungsmöglichkeiten durch die deutsche Rechtsordnung zu kennen und im Rahmen betrieblicher Entscheidungen sachgerecht zu berücksichtigen. Unmittelbare Verwendbarkeit findet sich in den Modulen: 4BW-MGLUF-20, 4BW-WIRE2-30, 4BW-MOPF-40, 4BW-MUNRM-60, 4BW-MIMAH-60.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Einführung in das Wirtschaftsrecht**
 - ✓ Begriff, Funktionen und Erscheinungsformen des Rechts
 - ✓ Einführung in die juristische Arbeitsmethodik (Gutachtenstil / Fallbearbeitung)
 - ✓ Bürgerliches Recht (Grundprinzipien, Inhalt und Aufbau des BGB)
 - ✓ Handels- und Gesellschaftsrecht (Grundprinzipien, Geltungsbereiche)
 - ✓ Überblick über die Bezüge zu besonderen Schutzgesetzen (Gewerblicher Rechtsschutz, Wettbewerbsschutz, Datenschutz, Umweltschutz)
 - ✓ Arbeits-, Sozial- und Steuerrecht sowie Prozessrecht (Ziele, Inhalte und rechtliche Grundlagen)
- **Allgemeines Zivilrecht**
 - ✓ Tatbestand und Wirksamwerden von Willenserklärungen
 - ✓ Rechtsgeschäft und Vertrag
 - ✓ Nichtigkeit der Willenserklärung und des Rechtsgeschäfts
 - ✓ Minderjährigenrecht
 - ✓ Stellvertretung
 - ✓ Allgemeine Geschäftsbedingungen
- **Schuld- und Sachenrecht**
 - ✓ Begriff und Arten des Schuldverhältnisses
 - ✓ Inhalt und Beendigung von Schuldverhältnissen
 - ✓ Leistungsstörungen im Schuldverhältnis mit Besonderheiten beim Kauf
 - ✓ Gesetzliche Schuldverhältnisse
 - ✓ Regelungsbereich und Grundprinzipien des Sachenrechts
 - ✓ Erwerb und Verlust des Eigentums an beweglichen und unbeweglichen Sachen
 - ✓ Dingliche Sicherungsrechte

- **Handels- und Gesellschaftsrecht**
 - ✓ Der Kaufmann und die verschiedenen Arten der Kaufleute
 - ✓ Die Firma als Name des Kaufmanns
 - ✓ Die unselbstständigen und selbstständigen Hilfspersonen des Kaufmanns
 - ✓ Das Handelsregister
 - ✓ Allgemeine Regeln für Handelsgeschäfte und besondere Handelsgeschäfte
 - ✓ Recht der Personengesellschaften
 - ✓ Die Körperschaften, insbesondere GmbH und AG
 - ✓ Besondere Gesellschaftsformen

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- wesentliche Strukturmerkmale und Grundbegriffe der deutschen Rechtsordnung
- die unternehmerischen Gestaltungsmöglichkeiten und Grenzen durch die verschiedenen Gesetzesvorschriften im Wirtschaftsrecht
- Inhalt und Regelungstechnik des Bürgerlichen Rechts
- die Willenserklärung, das Rechtsgeschäft und den Vertrag als Rechtsformen privatautonomer Gestaltung sowie deren inhaltliche Grenzen
- die Grundprinzipien zu Eigentum, Besitz und Sicherungsrechten
- die verschiedenen Arten der Kaufleute
- die wesentlichen Abweichungen des Handelsrechts vom Bürgerlichen Recht
- die Wesensmerkmale, die wirtschaftliche Bedeutung und die Erscheinungsformen der Gesellschaften sowie die gesetzlichen Regelungen hinsichtlich Geschäftsführung und Vertretung.

Wissensvertiefung

Die Studierenden verfügen durch die Behandlung und Diskussion von Musterfällen, durch eigenständige Falllösungen und durch Übungsaufgaben über ein kritisches und vertieftes Verständnis zu

- der Einordnung wirtschaftlicher Sachverhalte in das System der deutschen Rechtsordnung
- den wichtigsten Anspruchsgrundlagen im Bürgerlichen Recht für die Geltendmachung von Rechten
- dem Zusammenhang des allgemeinen und des besonderen Schuldrechts
- den Unterschieden von rechtsgeschäftlichen und gesetzlichen Schuldverhältnissen
- den Arten und der rechtlichen Behandlung von Leistungsstörungen in einem Schuldverhältnis
- der Rechtsstellung, den Befugnissen und der Verantwortung der selbstständigen und unselbstständigen Hilfspersonen des Kaufmanns
- den Unterschieden bei der Haftung der Gesellschaft und der Gesellschafter im Innenverhältnis und im Außenverhältnis.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Aspekte erkennen und den unterschiedlichen Gesetzesvorschriften im Wirtschaftsrecht zuordnen.
- Rechtsnormen des privaten Rechts durch Subsumtion und Auslegung auf einen (Lebens-) Sachverhalt (im Unternehmen) anwenden.
- bei betrieblichen Fragen und Fallgestaltungen einschlägige rechtliche Rahmenbedingungen einhalten
- das Handels- und Gesellschaftsrecht im Zusammenhang mit dem Bürgerlichen Recht anwenden.

- in der Praxis selbstständig und sicher die grundsätzlichen Entstehungs-, Liquidations-, Haftungs-, Kapitalaufbringungs- und Vertretungsregeln anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Zusammenhänge zwischen den Rechtsgebieten zu erkennen.
- rechtliche Problemstellungen zu erkennen, um diese bei betrieblichen Entscheidungen sachgerecht zu berücksichtigen.
- zu beurteilen, wann es erforderlich ist, zur Beratung oder Vertretung einen Juristen beizuziehen.
- die rechtlichen Bestimmungsfaktoren für die Wahl der betrieblichen Rechtsform zu analysieren und Vor- und Nachteile der Gesellschaftsformen zu beurteilen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Funktionen und Erscheinungsformen des Rechts aufzuzeigen und zu erläutern.
- grundlegende Rechtsprinzipien und Rechtstatbestände zu erörtern.
- einen Sachverhalt im Unternehmen rechtlich zu beurteilen und ein entsprechendes Gutachten im Gutachtenstil zu formulieren.
- sich mit unterschiedlichen Meinungen zu einem Problem auseinanderzusetzen und Problemlösungen argumentativ zu verteidigen.
- bei ihrer betrieblichen Tätigkeit die Anforderungen an den kaufmännischen Geschäftsverkehr zu berücksichtigen und bei Vertragsverhandlungen ihre Positionen einzubringen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Einführung in das Recht“	15
Vorlesung „Allgemeines Zivilrecht, Schuld- und Sachenrecht“	25
Seminar mit Fallstudien „Allg. Zivilrecht, Schuld- u. Sachenrecht“	16
Vorlesung „Handels- und Gesellschaftsrecht“	15
Seminar mit Fallstudien „Handels- und Gesellschaftsrecht“	15
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	1. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Reinhard Franke

E-Mail: reinhard.franke@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. §38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, Arbeitsblätter mit Übersichten und Zusammenfassungen, Fallstudien

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte

- Beck'sche Textausgabe: Aktuelle Wirtschaftsgesetze, München
- Döring, U.; Führich, E.R.; Klunzinger, E.: Aktuelle Wirtschaftsgesetze 2021: Die wichtigsten Wirtschaftsgesetze für Studierende, München

Einführung ins Recht

- Olfert, K.; Rahn, H.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Herne (S. 58-87)

Allgemeines Zivilrecht, Schuld- und Sachenrecht

- Klunzinger, E.: Einführung in das Bürgerliche Recht. Grundkurs für Studierende der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften, München
- Wörten, R.; Schindler, S.: Anleitung zur Lösung von Zivilrechtsfällen. Methodische Hinweise und 22 Musterklausuren, Köln

Handels- und Gesellschaftsrecht

- Klunzinger, E.: Grundzüge des Handelsrechts, München
- Klunzinger, E.: Grundzüge des Gesellschaftsrechts, München

Vertiefende Literatur

Allgemeines Zivilrecht, Schuld- und Sachenrecht

- Brox, H.; Walker, W.-D.: Allgemeines Schuldrecht, München
- Brox, H.; Walker, W.-D.: Besonderes Schuldrecht, München
- Eisenmann, H.; Gnauk, H.; Quittnat, J.: Rechtsfälle aus dem Wirtschaftsprivatrecht, Heidelberg
- Jauernig, O.: Bürgerliches Gesetzbuch, Kommentar, München
- Klunzinger, E.: Übungen im Privatrecht, München
- Wörten, R.; Metzeler-Müller, K.: BGB AT mit Einführung in das Recht, München
- Wolf, M.: Sachenrecht, München

Handels- und Gesellschaftsrecht

- Eisenhardt, U.: Gesellschaftsrecht, München
- Kindler, P.: Grundkurs Handels- und Gesellschaftsrecht, München
- Koller, I.; Roth, W.-H.; Morck, W.: Handelsgesetzbuch, Kommentar, München
- Wörten, R.: Handelsrecht mit Gesellschaftsrecht: Lernbuch, Strukturen, Übersichten. Lernen im Dialog, Köln

Steuerrecht, Arbeitsrecht und Insolvenzrecht

Nach Abschluss des Moduls besitzen die Studierenden Kenntnisse über die wichtigsten Steuerarten und deren Einfluss auf betriebswirtschaftliche Entscheidungen. Sie erhalten die Grundkenntnisse des deutschen Steuersystems, insbesondere im Hinblick auf die Besteuerung kleiner und mittlerer Unternehmen. Darüber hinaus vermittelt das Modul anhand von Fällen Grundlagen des für das Wirtschaftsrecht ebenfalls relevanten Individual- und Kollektivarbeitsrechts sowie des Insolvenzrechts.

Modulcode

4BW-WIRE2-30

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 3

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WIRE1-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul findet unmittelbare Verwendbarkeit in den Modulen: 4BW-INTRW-30, 4BW-CONTR-56, 4BW-WMUW-56, 4BW-MOPF-40, 4BW-MUNRM-60, 4BW-MIMAH-60.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Steuerrecht**
 - ✓ Einführung in die betriebliche Steuerlehre
 - ✓ Besteuerungsverfahren
 - ✓ Darstellung wesentlicher Steuerarten
 - *Grundlagen der Einkommensteuer* (Steuerpflicht, Ermittlung der Bemessungsgrundlage/ Steuerschuld, Einkunftsarten, Sonderausgaben und außergewöhnliche Belastungen, Verluste, Steuerliche Berücksichtigung von Kindern, Steuertarif, Steuerermäßigungen)
 - *Grundlagen der Körperschaftsteuer* (System der Körperschaftssteuer, Steuerpflicht, Einkommensermittlung und Tarif)
 - *Grundlagen der Gewerbesteuer* (System der Gewerbesteuer, Ermittlung des Gewerbeertrages und Tarif)
 - *Grundlagen der Umsatzsteuer* (System der Umsatzsteuer, Unternehmer und Umsatz, Steuerbefreiung, Vorsteuerabzug, Steuertarif, Besteuerungsverfahren)
 - *Weitere Steuerarten*
 - ✓ Steuerliche Gewinnermittlung bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)
 - ✓ Vergleich der Besteuerung mittelstandstypischer Rechtsformen (Überblick, Teilsteuerrechnung, Veranlagungssimulation)
 - ✓ Steuerliche Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen
 - *Investitionsrechnung und Besteuerung (integrative Wissensvermittlung mit dem Modul 4BW-INTRW-30)*
 - *Förderung nach § 7g EStG*
 - *Investitionszulage und Investitionszuschuss*
 - ✓ Eigenständige Bearbeitung einer Fallstudie zur Einkommensteuer

- **Arbeitsrecht**
 - ✓ Anwendungsbereich und Grundbegriffe des Arbeitsrechts
 - ✓ Begründung des Arbeitsverhältnisses
 - ✓ Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis (Pflichten des Arbeitnehmers, Pflichten des Arbeitgebers, Leistungsstörungen im Arbeitsverhältnis)
 - ✓ Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Beendigungsgründe, insbesondere ordentliche und außerordentliche Kündigung, Kündigungsschutz)
 - ✓ Kollektives Arbeitsrecht (Schwerpunkt: Tarifvertragsrecht und Betriebsverfassungsrecht; Überblick: Koalitionsrecht, Arbeitskampfrecht)
- **Insolvenzrecht**
 - ✓ Regel- und Verbraucherinsolvenzverfahren
 - ✓ Insolvenzantrag und Eröffnungsverfahren
 - ✓ Insolvenzverwalter
 - ✓ Insolvenzgläubiger, Aus- und Absonderungsberechtigte
 - ✓ Insolvenzanfechtung
 - ✓ Insolvenzplan
 - ✓ Arbeitsrecht im Insolvenzverfahren

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zu

- den Grundzügen des deutschen Steuersystems, einschließlich der rechtlichen Grundlagen der für die Unternehmensbesteuerung wesentlichen Steuerarten
- den Besonderheiten im Hinblick auf die steuerliche Behandlung kleiner und mittlerer Unternehmen
- den Methoden, um den Einfluss der Steuer auf konstitutive und funktionsbezogene Entscheidungen im betrieblichen Leistungsprozess, insbesondere bei KMU beurteilen zu können
- Kenntnissen über Möglichkeiten der Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen durch steuerliche Sonder- und Ausnahmeregelungen
- den Rechten und Pflichten der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber
- der rechtlichen Stellung der Insolvenzgläubiger, der Insolvenzschuldner und des Insolvenzverwalters
- den Inhalten eines Insolvenzplans.

Wissensvertiefung

Die Studierenden verfügen durch die Behandlung und Diskussion von Musterfällen, durch die Bearbeitung von Fallstudien und durch Übungsaufgaben über ein kritisches und vertieftes Verständnis für

- Grundlagen der Finanzbuchführung und deren Auswirkungen auf die Besteuerung von Unternehmen
- Zusammenhänge des betrieblichen Rechnungswesens und der steuerlichen Gewinnermittlung
- die Arten und das Zusammenspiel der Rechtsquellen im Arbeitsrecht
- die besondere Prägung des Arbeitsrechts durch „Richterrecht“
- den Ablauf eines Regelinsolvenzverfahrens, Besonderheiten eines Verbraucherinsolvenzverfahrens.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- mit steuerlichen Fachbegriffen umgehen.
- einfache Einkommensteuererklärungen erstellen.
- steuerliche Bemessungsgrundlagen und die steuerliche Belastung von Unternehmen ermitteln.

- die steuerlichen Kenntnisse mit dem Wissen aus dem Bereich Rechnungswesen verbinden.
- die Grundlagen des Arbeitsrechts bei Personalentscheidungen im Betrieb berücksichtigen.
- erkennen, wann ein Insolvenzantrag zu stellen ist und welche Konsequenzen sich aus dem Unterlassen der Antragstellung ergeben.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Informationen aus dem Lehrgebiet Steuern zu erfassen, darzustellen und zu bewerten.
- die erlernten Grundzüge der Steuerarten auf konkrete Aufgabenstellungen oder Sachverhalte anzuwenden.
- mögliche steuerliche Risiken zu erkennen.
- Arbeitsverträge selbständig abzuschließen, inhaltlich zu beurteilen und rechtlich wirksam zu beenden.
- Konfliktpotenziale eines Arbeitsverhältnisses zu bewerten und Lösungen für arbeitsrechtliche Probleme im Betrieb aufzuzeigen.
- die rechtliche Stellung eines Unternehmens als Gläubiger und als Schuldner in einem Insolvenzverfahren zu bewerten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- steuerliche Problemstellungen mit Fachvertretern zu diskutieren.
- identifizierte steuerliche Risiken angemessen an Fachvertreter zu kommunizieren.
- auf Nachfragen von Behörden angemessen und kompetent zu reagieren.
- steuerliche Aspekte insbesondere für persönliche und für betriebswirtschaftliche Entscheidungen sachlich kritisch zu argumentieren und in der Gruppe zu kommunizieren.
- Konfliktpotenziale in einem Arbeitsverhältnis zu erkennen und Lösungen für arbeitsrechtliche Probleme im Betrieb aufzuzeigen – auch unter dem Aspekt des Gleichbehandlungsgrundsatzes.
- Rechte als Insolvenzgläubiger in einem Insolvenzverfahren geltend zu machen und zu formulieren sowie Forderungen anzumelden.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminar mit Übungen und Fallstudien „Steuerrecht“	56
Vorlesung „Arbeitsrecht“	20
Seminar mit Fallstudien „Arbeitsrecht“	10
Vorlesung „Insolvenzrecht“	10
Seminar mit Fallstudien „Insolvenzrecht“	10
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	70
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	3. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Alexander Lohschmidt

E-Mail: info@steuerberater-lohschmidt.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skripte, Arbeitsblätter, Fallstudien

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte

- Beck'sche Textausgabe: Aktuelle Wirtschaftsgesetze, München
- Beck-Texte im dtv: Arbeitsgesetze, München
- Steuergesetze (jeweils aktueller Rechtsstand)

Steuerrecht

- Breithecker, V.: Einführung in die betriebswirtschaftliche Steuerlehre, mit Fallbeispielen, Übungsaufgaben und Lösungen, Bielefeld
- Heinhold, M. u.a.: Besteuerung der Gesellschaften, Herne/Berlin

Arbeitsrecht und Insolvenzrecht

- Küfner-Schmitt, I.: Arbeitsrecht: Prüfungswissen, Multiple-Choice-Tests, Klausurfälle, München
- Zimmermann, W.: Grundriss des Insolvenzrechts, Heidelberg

Vertiefende Literatur

Steuerrecht

- Kußmaul, H.: Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Berlin
- Schreiber, U.: Besteuerung der Unternehmen, Wiesbaden
- Schneeloch, D. u.a.: Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Bände 1 bis 6, München
- Tipke, K. u.a.: Steuerrecht, Köln

Arbeitsrecht und Insolvenzrecht

- Dütz, W.: Arbeitsrecht, München
- Breuer, W.: Insolvenzrechts-Formularbuch mit Erläuterungen, München
- Reischl, K.: Insolvenzrecht, Heidelberg
- Rolfs, C.: Arbeitsrecht, Studienkommentar, München

Externes Rechnungswesen

Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über grundlegende Kenntnisse zur Finanzbuchhaltung und Bilanzierung nach HGB. Sie sind befähigt, einen praxisnahen, exemplarischen Buchungsgang von der Eröffnungs- bis zur Schlussbilanz (handelsrechtlicher Einzelabschluss) unter Einsatz der Technik der doppelten Buchführung und unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und Bilanzierung manuell selbständig durchzuführen. Die Studierenden verfügen über grundlegende Kenntnisse zu Digitalisierungsmöglichkeiten in der Finanzbuchhaltung.

Modulcode

4BW-EXTRW-12

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1 und 2

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4BW-EXTRW-12 des 2. Semesters setzt jene des 1. Semesters sowie die Teilnahme am Modul 4BW-WWGL-10 voraus bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht im besonderen Zusammenhang zu den Pflichtmodulen der Unternehmensrechnung (4BW-INTRW-30, 4BW-CONTR-56), zu den Pflichtmodulen (4BW-WIRE2-30, 4BW-MUNRM-60), zum Wahlpflichtmodul (4BW-WMUW-56) sowie zum Praxismodul (4BW-MPRA3-30).
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Grundlagen und Anwendungsfelder der Finanzbuchhaltung**
 - ✓ Bedeutung, Grundsätze, Organisation der Buchführung
 - ✓ Zusammenhang von Inventur, Inventar und Bilanz
 - ✓ Technik der doppelten Buchführung und deren Anwendung beim Buchen auf Bestands- und auf Erfolgskonten
 - ✓ Buchen von Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen, Buchen der Umsatzsteuer, Buchen von Privatentnahmen und Privateinlagen
 - ✓ mittelstandstypische Buchungen im Beschaffungs-, Absatz-, Personal-, Finanz-, Sachanlagen- und im steuerlichen Bereich
- **Bilanzierung und Jahresabschluss nach Handelsrecht**
 - ✓ Aufgaben des Jahresabschlusses und gesetzliche Anforderungen
 - ✓ Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und Bilanzierung
 - ✓ Ansatz, Bewertung und Ausweis mittelstandsrelevanter Aktiv- und Passivposten
 - ✓ Besonderheiten der Jahresabschlüsse verschiedener Gesellschaftsformen
 - ✓ wesentliche Unterschiede der Bilanzierung nach Handelsrecht, nach Steuerrecht, nach International Financial Reporting Standard (IFRS)
 - ✓ Grundlagen der Jahresabschlussanalyse und der Bilanzpolitik

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Technik der doppelten Buchführung und deren Anwendung auf vielfältige betriebswirtschaftliche Geschäftsfälle
- das Buchhaltungssystem als grundlegendes Informationsinstrument für das Management
- den Jahresabschluss als wichtiges Kommunikationsinstrument des Unternehmens mit seinen Interessentengruppen
- die Konsequenzen verschiedener Ansatz- und Bewertungsmöglichkeiten
- mittelstandsrelevante Gemeinsamkeiten und Unterschiede eines Jahresabschlusses nach nationalen und internationalen Rechnungslegungsvorschriften
- die Digitalisierung in der Finanzbuchhaltung.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu den mittelstandstypischen Buchungsanlässen und Buchungen durch das Aufstellen der entsprechenden Buchungssätze anhand von Belegen und durch die Interpretation von Buchungssätzen und Konteninhalten
- zur Rechtsform- und Größenabhängigkeit der Rechnungslegung hinsichtlich der Aufstellung, Prüfung, Offenlegung und zur konkreten Ausgestaltung des Jahresabschlusses bezüglich Ansatz, Ausweis und Bewertung durch das Studium der entsprechenden Gesetze, durch die Diskussion der Ergebnisse und die Erarbeitung von praxistauglichen Entscheidungshilfen zu mittelstandsrelevanten Gesetzesinhalten
- durch Anwendung sich verändernder gesetzlicher Anforderungen der Jahresabschlusserstellung auf konkrete mittelstandsrelevante Problemstellungen

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Technik der doppelten Buchführung gezielt und qualitätsgerecht im angemessenen zeitlichen Rahmen unter Einhaltung der Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung manuell anwenden.
- auf Bestands-, Erfolgs- und Jahresabschlusskonten buchen.
- die Grundlagen (Belegwesen) und weitere Hilfsmittel der Finanzbuchhaltung (Kontenrahmen, Dokumente von Nebenbuchhaltungen) zielführend anwenden.
- zu exemplarischen Aufgabenstellungen das Grundbuch, das Hauptbuch, das Kontokorrentbuch und das Bilanzbuch führen.
- gängige Buchungssätze aus der Nennung des Geschäftsfalls bzw. nach Sichtung des Buchungsbelegs aufstellen sowie aus dem Buchungssatz auf den Geschäftsfall bzw. Buchungsbeleg schließen.
- aus der laufenden Buchführung eine Bilanz und eine Gewinn- und Verlustrechnung ableiten, indem sie selbständig vorbereitende Abschlussbuchungen anhand vorgegebener Abschlussangaben aufstellen und buchen.
- Konteninhalte interpretieren.
- exemplarische Bilanzpositionen bzgl. Ansatz, Ausweis und Bewertung bearbeiten; dabei Ansatz-, Ausweis- und Bewertungswahlrechte sinnvoll ausnutzen.
- Jahresabschlüsse mit Hilfe von ausgewählten Kennzahlen analysieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Vielschichtigkeit der aufzuzeichnenden betriebswirtschaftlichen Sachverhalte wiederzugeben und in das System der Betriebswirtschaftslehre einzuordnen.

- einen anspruchsvollen Buchungsgang inklusive der notwendigen vorbereitenden Abschlussbuchungen manuell durchzuführen.
- den Jahresabschluss als Instrument zur Feststellung des Standes und der Entwicklung von Vermögen, Finanzen zum Stichtag und des Erfolges für die Abrechnungsperiode zu verstehen.
- grundlegende Problemstellungen im Rahmen einer Jahresabschlusserstellung nach HGB unter Verwendung der Fachsprache zu beschreiben, zu bearbeiten und zu analysieren.
- Internationalisierungstendenzen in den Rechnungslegungsvorschriften zu identifizieren und deren Begründungszusammenhang zu verstehen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Buchungssätze, Konteninhalte, Jahresabschlussdokumente zu analysieren, zu erläutern und zu diskutieren.
- die Erfordernisse der internen Schnittstellenkommunikation zu Mitarbeitern des Rechnungswesens, zu Mitarbeitern anderer Abteilungen und zum Management zu formulieren.
- die Erfordernisse der externen Schnittstellenkommunikation zum Steuerberater bzw. zu Wirtschaftsprüfern, zu Kreditbearbeitern bei Banken, Mitarbeitern von Ratingagenturen zu formulieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	40
Seminar mit Übungen	72
Tutorium	4
Prüfungsleistung	4
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	1. Semester	40 %	ECTS-Credits
Klausur	90	-	2. Semester	60 %	

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Barbara Gelenzov

E-Mail: barbara.gelenzov@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Arbeitsblätter, Auszüge aus aktuellen Bilanzgesetzen und Rechnungslegungsvorschriften (HGB, GoBD, GmbHG, AktG, PubLG, EStG, AO, IFRS)

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Grundlagen und Anwendungsfelder der Finanzbuchhaltung

- Bornhofen, M.; Bornhofen, M.-C.: Buchführung 1 DATEV-Kontenrahmen: Grundlagen der Buchführung für Industrie- und Handelsbetriebe, Wiesbaden
- Müller, K.: Buchführung: Lehr- und Übungsbuch, Chemnitz
- Schmolke, S.; Deitermann, M. u. a.: Industrielles Rechnungswesen IKR, Braunschweig

Bilanzierung und Jahresabschluss nach Handelsrecht

- Bolin, M.; Stephani, M.; Wyrwa, S. (begründet: Grefe, C.): Kompakt-Training Bilanzen, Herne
- Meyer, C.: Bilanzierung nach Handels- und Steuerrecht. Darstellungen, Herne
- Schmolke, S.; Deitermann, M. u. a.: Industrielles Rechnungswesen IKR, Braunschweig

Vertiefende Literatur

- Bleiber, R.: Digitalisierung in der Finanzbuchhaltung, Freiburg, München, Stuttgart
- Bornhofen, M.; Bornhofen, M.-C.: Buchführung 2 DATEV-Kontenrahmen: Abschlüsse nach Handels- und Steuerrecht - Betriebswirtschaftliche Auswertung - Vergleich mit IFRS, Wiesbaden
- Bornhofen, M.; Bornhofen, M.-C.: Lösungen zum Lehrbuch Buchführung 1 DATEV-Kontenrahmen: Mit zusätzlichen Prüfungsaufgaben und Lösungen, Wiesbaden
- Coenenberg, A.G.; Haller, A.; Schultze, W.: Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundlage, Stuttgart
- Eisele, W.; Knobloch, A.P.: Technik des betrieblichen Rechnungswesens: Buchführung und Bilanzierung, Kosten und Leistungsrechnung, Sonderbilanzen, München
- Finance-Office professional online, Elektronische Ressource, Freiburg, München, Haufe Medien-gruppe
- Greulich, S.; Riepolt, J.: Digitalisierung von Geschäftsprozessen im Rechnungswesen, DATEV e. G.
- NWB PRO max: Umfangreiche Online-Datenbank mit Praktiker-Kommentaren, Herne

Internes Rechnungswesen

Nach Abschluss des Moduls haben die Studierenden die Befähigung, grundlegende Instrumente der Kosten- und Leistungsrechnung zielgerichtet und theoretisch fundiert entsprechend der jeweiligen Praxissituation auszuwählen und anzuwenden. Die Studierenden sind ferner in der Lage, Verfahren der Investitionsrechnung zur Unterstützung strategischer Entscheidungen einzusetzen. Sie kennen die Möglichkeiten der Fremd- und Eigenkapitalbeschaffung zur Realisierung von Investitionsvorhaben sowie zur Finanzierung der laufenden betrieblichen Prozesse in kleinen und mittleren Unternehmen. Zudem verfügen die Studierenden über grundlegende Kenntnisse zu Digitalisierungsmöglichkeiten im Rechnungswesen.

Modulcode

4BW-INTRW-30

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 3

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WFMA-12, 4BW-EXTRW-12 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhaltungen

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht im besonderen Zusammenhang zu den Pflichtmodulen der Unternehmensrechnung (4BW-EXTRW-12, 4BW-CONTR-56), zu den Pflichtmodulen 4BW-WIRE2-30, 4BW-MUNRM-60, zum Wahlpflichtmodul 4BW-WMUW-56 sowie zum Praxismodul 4BW-MPRA3-30.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Kosten- und Leistungsrechnung**
 - ✓ Grundlagen (Begriffe, Aufgaben, Bereiche und Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung)
 - ✓ Abgrenzungsrechnung zwischen externem und internem Rechnungswesen
 - ✓ Grundzüge der Vollkostenrechnung in Theorie und Praxis
 - Kostenartenrechnung (insbesondere Materialkosten, Personalkosten, kalkulatorische Abschreibungen, kalkulatorische Zinsen)
 - Kostenstellenrechnung (einschließlich der Verfahren der innerbetrieblichen Leistungsverrechnung)
 - Kostenträgerrechnung (Kostenträgerstückrechnung: Divisions-, Äquivalenzziffern-, Zuschlags-, Bezugsgrößen- und Kuppelkalkulation; Kostenträgerzeitrechnung: Umsatz- und Gesamtkostenverfahren)
 - Ist- und Normalkostenrechnung
 - ✓ Grundzüge der Teilkostenrechnung in Theorie und Praxis
 - Voraussetzungen und Unterschiede zur Vollkostenrechnung
 - Einstufige und mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung
 - Unterstützung bei Entscheidungen bezüglich Preisuntergrenzen, Zusatzaufträgen, optimaler Produktionsprogramme und -verfahren, Eigenfertigung vs. Fremdbezug
 - ✓ Anforderungen, Organisationsansätze, Probleme, Grenzen der Kosten- und Leistungsrechnung
- **Investition und Finanzierung**
 - ✓ Grundlagen (Investitionsbegriff; Investitionsarten; Investitionsentscheidungsprozess; Gegenstand, Aufgaben und Ziele der betrieblichen Investitionsrechnung und Finanzwirtschaft)
 - ✓ Verfahren der Investitionsrechnung
 - Statische Verfahren (Kostenvergleichs-, Gewinnvergleichs-, Rentabilitätsvergleichsrechnung sowie statische Amortisationsrechnung)

- Dynamische Verfahren (Kapitalwertmethode, Methode des internen Zinssatzes, Annuitätenmethode, dynamische Amortisationsrechnung, Methode der vollständigen Finanzpläne)
- Annäherung der Methoden an die Realität (Einbezug der Unsicherheit, Nutzungsdauerproblematik)
- Entscheidungsmodelle zur Ermittlung des optimalen Investitions- und Finanzierungsprogramms
- ✓ Finanzierungsformen von Unternehmen als Eigen- und Fremdfinanzierung (Beteiligungsfinanzierung, Selbstfinanzierung, Finanzierung aus Abschreibungs- und Rückstellungsgegenwerten, Darlehen und Schuldverschreibungen; kurzfristige Kreditfinanzierung)
- ✓ Finanzplanung (Bestimmung der Kapitalstruktur, Kapitalbedarfsplanung; Liquiditätsplanung und -steuerung)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Kosten- und Leistungsrechnung als betriebliches Informationsinstrument
- die Kosten- und Leistungsrechnung als auf der Finanzbuchhaltung aufbauendes Element des Rechnungswesens und als unverzichtbares Managementinstrument
- die Möglichkeiten zur Beurteilung von Investitionsobjekten und Finanzierungsalternativen
- die Bedeutung der Liquidität im System der Unternehmensziele
- mittelstandsadäquate Finanzierungsquellen
- die Zusammenhänge zwischen Finanzplänen und anderen Teilplänen des Unternehmens.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zur qualifizierten Durchführung und Organisation der Kosten- und Leistungsrechnung durch entsprechende Übungsanteile in den Lehrveranstaltungen
- zur qualifizierten Durchführung und Organisation der Kosten- und Leistungsrechnung durch die aktive Auseinandersetzung mit dem Ist-Zustand der Kosten- und Leistungsrechnung beim Praxispartner in der Praxisphase und durch aktive Mitwirkung bei der Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- zu den Leistungsbereichen von Investition und Finanzierung durch entsprechende Übungsanteile in den Lehrveranstaltungen sowie durch die Beschäftigung mit der Anwendung von Methoden der Investitionsrechnung im Hinblick auf die Unterstützung von unternehmerischen Entscheidungen in der betrieblichen Praxis. Hierbei lernen sie auch die Anwendungsgrenzen dieser Methoden kennen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Grundbegriffe des Rechnungswesens voneinander abgrenzen und gezielt anwenden.
- eine Abgrenzungsrechnung mit Hilfe einer Ergebnistabelle durchführen.
- die in der Fachliteratur etablierten Ansätze der Kostenartenrechnung, der Kostenstellenrechnung, der Kostenträgerstückrechnung (Kalkulationsverfahren) und der Kostenträgerzeitrechnung (Gesamtkosten- und Umsatzkostenverfahren) anwendungsorientiert umsetzen.
- die aus der Kosten- und Leistungsrechnung resultierenden Ergebnisse interpretieren, kritisch hinterfragen und Grenzen der Anwendung aufzeigen.
- geeignete statische und dynamische Verfahren der Investitionsrechnung auswählen und anwenden sowie Investitionsalternativen bewerten.
- vor dem Hintergrund unterschiedlicher Zeithorizonte die Liquidität messen und die Ergebnisse kritisch interpretieren.

- unterschiedliche Finanzierungsquellen hinsichtlich ihrer Eignung für konkrete Finanzierungsentscheidungen im Rahmen des Finanzmanagementprozesses prüfen, bewerten und adäquat einsetzen.
- den Finanzbedarf eines Unternehmens ermitteln und die Vorteilhaftigkeit verschiedener Möglichkeiten der Investition und Finanzierung für kleine und mittlere Unternehmen unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten begründen und fachlich vertreten.
- Investitions- und Finanzpläne aufstellen.
- IT-Anwendungen zur Unterstützung und Verbesserung der Unternehmensrechnung nutzen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Vielschichtigkeit der für das interne Rechnungswesen relevanten betriebswirtschaftlichen Sachverhalte widerzuspiegeln und in das System der Betriebswirtschaftslehre einzuordnen.
- das interne Rechnungswesen als integralen Bestandteil des Rechnungswesens zu verstehen und anzuwenden.
- die Möglichkeiten und Grenzen des internen Rechnungswesens zu erkennen und adäquate Konsequenzen zu ziehen.
- bei Investitionsentscheidungen die anwendbaren Verfahren selbständig auszuwählen, anzuwenden, ihr Vorgehen zu begründen, die Ergebnisse zu interpretieren und Lösungsvorschläge zu unterbreiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- komplexe (auf Modulniveau) kostenrechnerische Aufgabenstellungen in Gruppenarbeit zu bewältigen, wobei Lösungswege vorgeschlagen, diskutiert und praktiziert werden und die erzielten Ergebnisse unter Anwendung des Fachvokabulars vorgestellt, kritisch bewertet und verteidigt werden.
- Investitions- und Finanzierungsentscheidungen zu formulieren und argumentativ zu begründen sowie mit Fachvertretern zu kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Kosten- und Leistungsrechnung“	28
Seminar mit Übungen „Kosten- und Leistungsrechnung“	30
Vorlesung „Investition und Finanzierung“	28
Seminar mit Übungen „Investition und Finanzierung“	20
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	70
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	3. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Barbara Gelenzov

E-Mail: barbara.gelenzov@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skripte, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Kosten- und Leistungsrechnung

- Däumler, K.-D.; Grabe, J.: Kostenrechnung I-III, Herne
- Götze, U.: Kostenrechnung und Kostenmanagement, Berlin/Heidelberg
- Schmolke, S.; Deitermann, M. u. a.: Industrielles Rechnungswesen IKR, Braunschweig

Finanzierung und Investition

- Götze, U.: Investitionsrechnung, Berlin/Heidelberg
- Kruschwitz, L.: Investitionsrechnung, München
- Wöhe, G.; Bilstein, J.: Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, München

Vertiefende Literatur

Kosten- und Leistungsrechnung

- Coenenberg, A. G.; Fischer, T. M.; Günther, T.: Kostenrechnung und Kostenanalyse (auch gleichnamiges Aufgabenbuch), Stuttgart
- Freidank, C.-C.: Kostenrechnung, München
- NWB PRO max: Umfangreiche Online-Datenbank mit Praktiker-Kommentaren, Herne
- Olfert, K.: Kostenrechnung, Herne
- Olfert, K.: Kostenrechnung (Kompakt-Training), Herne

Investition und Finanzierung

- Blohm, H.; Lüder, K.: Investition: Schwachstellenanalyse des Investitionsbereiches und Investitionsrechnung, München
- Franke, G.; Hax, H.: Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt, Berlin
- Olfert, K.: Finanzierung (Kompakt-Training), Herne
- Olfert, K.: Investition (Kompakt-Training), Herne
- Peridon, L.; Steiner, M.: Finanzwirtschaft der Unternehmung, München
- Schneider, D.: Investition, Finanzierung und Besteuerung, Wiesbaden

Controlling

Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über grundlegende theoretische Kenntnisse zu den Konzeptionen, Aufgaben, Strukturen, Instrumenten und Institutionen des Controllings sowie zu einer möglichen mittelstandsgerechten Ausgestaltung des Controllings in verschiedenen betrieblichen Teilbereichen. Die Bedeutung des konsequenten Anwendens eines vernetzten und systembezogenen Denkens können die Studierenden durch Auseinandersetzung mit entsprechenden Controlleraufgabenstellungen erkennen und verinnerlichen. Es entsteht die Grundauffassung vom Controlling als zielgerichtete Dienstleistung für das Management.

Die Studierenden erlangen in Übungen und Fallstudien umsetzbare Kenntnisse und Fertigkeiten zum Controllinginstrumentarium. Eingesetzt wird dafür u. a. eine um Controllingaspekte erweiterte DATEV-Fallstudie, durch die die Bedeutung der Finanzbuchhaltung als die Informationsbasis für das Controlling kleiner und mittlerer Unternehmen verdeutlicht wird. Nach Abschluss der Fallstudie können die Studierenden das Potenzial des externen Rechnungswesens für Controllingzwecke sinnvoll erschließen und nutzen. Sie verfügen über Kenntnisse zum Stand der Digitalisierung im Rechnungswesen und Controlling.

Modulcode

4BW-CONTR-56

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WIRE1-10, 4BW-EXTRW-12, 4BW-INTRW-30, 4BW-WIRE2-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht im besonderen Zusammenhang zu den Pflichtmodulen der Unternehmensrechnung (4BW-EXTRW-12, 4BW-INTRW-30), zu den Pflichtmodulen (4BW-WIRE2-30, 4BW-MUNRM-60), zum Wahlpflichtmodul (4BW-WMUW-56) und zum Praxismodul (4BW-MPRA3-30).
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- Begriff, Konzeptionen und Funktionen des Controllings
- Organisation der Controllingfunktion und Institutionen des Controlling
- Berichtswesen als Controlleraufgabe
- Ermittlung der Controllingqualität in kleinen und mittleren Unternehmen, Erstellen einer Controller-Stellenbeschreibung
- Ausgewählte Aspekte des Kostencontrolling/ des Kostenmanagements
- ausgewählte Instrumente des operativen und strategischen Controlling
 - ✓ Break-Even-Analyse in Mehrproduktunternehmen
 - ✓ Budgetierung (einschl. Netzplantechnik)
 - ✓ Erfolgsfaktoren und Erfolgspotentiale
 - ✓ Kennzahlenanalyse im Zeitvergleich/ Betriebsvergleich/ Branchenvergleich
 - ✓ Kennzahlensysteme (u. a. Balanced Scorecard)
 - ✓ lineare Optimierung unter Einsatz des Simplexalgorithmus (manuell und mit Excel-Solver)
 - ✓ Plankostenrechnung
 - ✓ Prozesskostenrechnung

- ✓ Target Costing
- ✓ Verrechnungspreise
- Fallstudie mit dem um Controllingaspekte erweiterten DATEV-Hochschulmusterfall

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zum

- Controllingsystem sowie dem funktionalen und prozessorientierten Controlling
- Controlling in einzelnen Teilbereichen sowie über Möglichkeiten der organisatorischen Ausgestaltung des Controllings
- Einsatz von Instrumenten des strategischen und operativen Controllings
- Zusammenhang zwischen den Teilbereichen des Managements sowie zwischen Controlling und Management
- Zusammenspiel von Mitarbeiterführung und Unternehmensführung sowie möglichen Problempotenzialen
- Zusammenhang von Rechnungswesen und Controlling und den daraus resultierenden Einflüssen von Veränderungen in den Rechnungslegungsvorschriften auf die Realisierung von Controlleraufgaben.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- die Mittelstandsspezifika der Controlleraufgaben durch die Auswertung entsprechender empirischer Studien
- die Einheit von externem und internem Rechnungswesen und einem darauf aufbauenden Controlling durch Übungen zum Kennzahlencontrolling und der DATEV-Fallstudie
- theoretische Grundlagen und Anwendungsmöglichkeiten wertorientierter Kennzahlen
- betriebswirtschaftliche Instrumente durch deren Einsatz für Controllingzwecke speziell in den Übungen zum Kostencontrolling
- die Zusammenhänge verschiedener Planungsrechnungen im Unternehmen
- den Sinn der Auseinandersetzung mit den Methoden einer Wissenschaft durch das Nachvollziehen ausgewählter Fallstudien
- Theorie und Praxis eines zielgruppenorientierten Berichtswesens aus Controllersicht durch die Anfertigung einer Controlling-Präsentation als Abschlussdokument der DATEV-Fallstudie.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Managementaufgaben im Unternehmen identifizieren, um auf der Grundlage dieser Erkenntnisse Lösungsansätze im Zusammenwirken mit weiteren Beteiligten des Unternehmens zu erarbeiten.
- das Rechnungswesen als zuverlässige mittelstandsgerechte Informationsbasis des Controllers nutzen und ausbauen.
- IT-Anwendungen zur Unterstützung und Verbesserung der Unternehmensrechnung nutzen.
- wesentliche Methoden und Instrumente der Wirtschaftsmathematik und der Wirtschaftsstatistik in exemplarischen, praxisnahen komplexen Controlleraufgabenstellungen gezielt einsetzen.
- betriebliche Daten interpretieren, für Berichtszwecke aufbereiten und für Steuerungszwecke operationalisieren.
- Controllinginstrumente für praxisnahe Problemstellungen adäquat auswählen und einsetzen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- komplexe betriebliche Systeme und deren Zusammenhänge (insbesondere zwischen Entscheidungen und deren Auswirkungen auf Erfolgs- und Zahlungsgrößen von Unternehmen) gedanklich zu durchdringen und dieses Systemwissen auf komplexe Fallstudien zu übertragen.
- vorhandene Kenntnisse zur Unternehmensrechnung zu strukturieren und die gewonnene Struktur als Grundlage für die Gestaltung von Controllingansätzen zu nutzen.
- den Controllingregelkreis als Denkmodell bewusst zu nutzen, um tragfähige Controllingansätze für das Management zu entwickeln.
- ein Controllingsystem unter Beachtung der konkreten Bedingungen in kleinen und mittleren Unternehmen in den Grundzügen zu gestalten und zu beurteilen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- in entsprechenden Übungssituationen die Controllerfunktion zu praktizieren und dabei bewusst die Controllerrolle als Dienstleister für das Management zu übernehmen (z.B. als Navigator, Analyst, Berichterstatter, Moderator, Informationslieferant).
- komplexe Controllingaufgaben in Gruppen zu diskutieren, zu lösen und die Ergebnisse empfängergerichtet zu präsentieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	20
Seminar und Übung	64
Fallstudie (DATEV)	30
Tutorium	2
Prüfungsleistung	4
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	120
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Präsentation	30	-	5. Semester	20 %	ECTS-Credits
Klausur	180	-	6. Semester	80 %	

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Barbara Gelenzov

E-Mail: barbara.gelenzov@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Arbeitsblätter; Teilnehmerunterlagen zur DATEV-Fallstudie

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Horváth, P.; Gleich, R.; Seiter, M.: Controlling, München
- Klett, C.; Pivernetz, M.: Controlling in kleinen und mittleren Unternehmen, Herne
- Weber, J.; Schäffer, U.: Einführung in das Controlling, Stuttgart
- DATEV-Unterlagen Fallstudie Kanzlei Praxis (Teilnehmer), DATEV e. G.

Vertiefende Literatur

- Advanced Controlling, Weinheim
- Bleiber, R.: Controlling in digitalen Geschäftsmodellen, Freiburg, München, Stuttgart
- Controlling-Berater, Haufe
- Götze, U.: Kostenrechnung und Kostenmanagement, Berlin/Heidelberg
- Greulich, S.; Riepolt, J.: Digitalisierung von Geschäftsprozessen im Rechnungswesen, DATEV e. G.
- Haufe Controlling Office: Zuverlässig planen, steuern und kalkulieren, Freiburg im Breisgau: Haufe, Online-Ressource
- Horváth, P.; Gleich, R.; Voggenreiter, D.: Controlling umsetzen: Fallstudien, Lösungen und Basiswissen, Stuttgart
- Küpper, H.-U. u. a.: Controlling: Konzeption, Aufgaben, Instrumente, Stuttgart
- NWB PRO max: Umfangreiche Online-Datenbank mit Praktiker-Kommentaren, Herne
- Reichmann, T.; Kißler, M.; Baumöl, U.: Controlling mit Kennzahlen und Managementberichten, München
- Zenz, A.: Controlling: Bestandsaufnahme und konstruktive Kritik theoretischer Ansätze, in: Dyckhoff, H.; Ahn, H. (Hrsg.): Produktentstehung, Controlling und Umweltschutz, Heidelberg

Selbstmarketing/Präsentation und Basic Business English

Nach Abschluss des Moduls sollen die Studierenden in der Lage sein, sich selbst sowie die zu vertretenden beruflichen und privaten Aspekte selbstsicher, motiviert und überzeugend darzustellen. Sie sind hierfür sicher im Umgang mit Instrumenten des Selbstmarketing sowie im speziellen mit zielgruppen- und situationsadäquaten Präsentationstechniken. Die Studierenden sind darüber hinaus in der Lage, in englischer Sprache sich selbst sowie ihren akademischen und beruflichen Kontext zu beschreiben und mit alltäglichen Kommunikationssituationen des beruflichen Umfeldes umzugehen. Sie werden zur englischsprachigen mündlichen und schriftlichen Kommunikation innerhalb und zwischen Unternehmen befähigt. Das Modul wird seminaristisch in Leistungsgruppen (A und B) durchgeführt.

Modulcode

4BW-PSSK1-20

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 2

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch/englisch

Zugangsvoraussetzungen

Englisch: B1 des europäischen Referenzrahmens

Verwendbarkeit des Moduls

- Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Folgemodulen „Personale, Soziale und Sprachkompetenz“ (4BW-PSSK2-30, 4BW-PSSK3-40) sowie mit allen Pflicht- und Wahlpflichtmodulen, die Präsentationsaufgaben und/oder entsprechende Prüfungsleistungen zum Gegenstand haben (insbesondere 4BW-MGLUF-20, 4BW-MPRA2-20, 4BW-WISTA-50, 4BW-CONTR-56, 4BW-MUNRM-60).
- Studiengangspezifisch

Lerninhalte

Selbstmarketing und Präsentation

- Grundlagen des Selbstmarketing
 - ✓ Bedeutung des Selbstmarketing im beruflichen und persönlichen Umfeld
 - ✓ Authentizität, Transferfähigkeit, Entscheidungskompetenz, Stil & Etikette als Erfolgsfaktoren des Selbstmarketing
 - ✓ Selbstreflexion, Fremdwahrnehmung und das persönliche Leitbild
 - ✓ Networking und Smalltalk als Wegbereiter des Selbstmarketing
- Instrumente des Selbstmarketing
 - ✓ Die persönliche Kompetenzvermarktung im beruflichen Alltag
 - ✓ Die wirkungsvolle und positive mündliche Kommunikation im beruflichen Alltag (Kommunikationstraining: Begrüßung, Vorstellung der/von Person(en) und des Praxisunternehmens – Besprechungen – Wahrnehmung und Beobachtung der Gesprächssituation)
 - ✓ Die professionelle schriftliche Geschäftskorrespondenz (Kommunikationstraining: Geschäftsbrief, Email-Etikette, firmeninterne Korrespondenz)
- Die Präsentation als Instrument des Selbstmarketing
 - ✓ Die Präsentation als Form der verbalen und non-verbalen Kommunikation
 - ✓ Die publikumsadäquate Zieldefinition und Themenformulierung
 - ✓ Der Präsentationsinhalt: Auswahl, Aufbau und Aufbereitung
 - ✓ Rhetorik und Verständlichkeit (Grundlagen: Redearten/-formen, Parasprache, Dialektik, bildhaftes Sprechen, Feedforward/ Feedback)
 - ✓ Die Körpersprache und ihr situationsadäquater Einsatz

- ✓ Medieneinsatz und Visualisierungstechniken (Folien, Power Point, Beamer, Pinnwand, Flipchart)
- ✓ Verbale und non-verbale Kommunikationsstörungen während einer Präsentation
- Die Präsentationserstellung als Prozess
 - ✓ Die Präsentationsvorbereitung und -planung (Recherche, Strukturierung, Präsentationserstellung/Dramaturgie, Zeitmanagement, Üben & Trainieren)
 - ✓ Die Durchführung der Präsentation (Begrüßung – Einleitung – Hauptteil – Abschluss, Anpassung und Einbeziehung des Publikums, Richtiges Reagieren, Umgang mit Störfaktoren)
 - ✓ Die Nachbereitung und Evaluation einer Präsentation
- Präsentation zur Fallstudie „*Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung am Gegenstand des Praxisunternehmens*“ (4BW-MPRA2-20) in deutscher Sprache

Basic Business English (Topics)

- Socialising (greeting, introducing yourself and others, talking about yourself, welcoming and looking after visitors and business partners)
- At work (jobs and daily routine, describing job responsibilities, working conditions, talking about career skills and qualities, professional life, internship search and applications)
- Company (history, corporate identity, portfolio of products, customers, suppliers and shareholders)
- Marketing (marketing process, marketing methods, marketing instruments / 4 Ps)
- Cross-cultural awareness (introduction)
- Business correspondence (professional emailing and memos)
- Relevant grammar topics: tenses, adjectives, verbs, prepositions, passive, quantifiers

Transfer der deutschsprachigen Lerninhalte zum Thema Präsentation

- Professional Presentation
 - ✓ Defining the goals of your presentation
 - ✓ The content of the presentation
 - ✓ Adjusting yourself to your audience; including the audience actively
 - ✓ The three Ps: preparation, preparation, preparation
 - ✓ Presenting the presenter (rhetoric and body language)
 - ✓ Mastering Power Point, describing and presenting graphs and figures
 - ✓ Intercultural factors
- Presentation of the case study (4BW-MPRA2-20) in English language

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Möglichkeiten und Instrumente der Selbstvermarktung im beruflichen und privaten Umfeld
- Stil und Etikette als Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Agieren im Berufsumfeld
- die Frage-, Zuhör-, Informations- und Darstellungstechniken einer wirkungsvollen und positiven mündlichen Kommunikation im akademischen und beruflichen Kontext
- die Gliederung, Struktur und Dramaturgie von Präsentationen und Vorträgen
- Strukturen und Varianten der für die (internationale) Geschäftskorrespondenz typischen Kommunikationseinheiten und Textsorten (Fokus: E-Mail, Memos)
- das englischsprachige Fachvokabular im Bereich „Unternehmen/Marketing“
- erste interkulturelle Aspekte beim Präsentieren
- Techniken des 'English for Academic purposes', um Vorlesungen zu folgen, Mitschriften anzufertigen sowie Lektüren zu bewältigen und Exzerpte zu schreiben.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- durch Kommunikationstraining zur mündlichen Kommunikation (Vorstellung, Besprechungen, Small-talk) und zur schriftlichen Kommunikation (Fokus: E-Mails, Memos)
- durch rezeptive und produktive Aktivitäten im Hören, Lesen, Sprechen und im Schreiben allgemein sprachlicher und fachlicher Ausdrücke und Redewendungen der Studien- und Berufswelt
- durch dessen Anwendung bei der Anfertigung und beim Vortragen einer Präsentation zur Fallstudie „Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung am Gegenstand des Praxisunternehmens“ in deutscher und englischer Sprache.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können in deutscher und englischer Sprache

- ihre Person und ihr Praxisunternehmen überzeugend vorstellen.
- Präsentationen im beruflichen Kontext zielgruppen- und situationsadäquat anfertigen, aktivierend, überzeugend und flüssig vortragen sowie souverän verteidigen.
- schriftliche Geschäftskorrespondenz erledigen.
- das für ihren Studiengang relevante Fachvokabular – speziell zum Unternehmen, (Selbst-) Marketing und Präsentation – anwenden.
- eigene sprachliche Fähigkeiten einschätzen und Strategien zu ihrer Verbesserung entwickeln.
- erste interkulturelle Faktoren in Vorbereitung auf Präsentationen sowie Anforderungen der internationalen Geschäftskommunikation bewusst berücksichtigen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in deutscher und englischer Sprache in der Lage,

- sich selbst sowie zu vertretende Aspekte im akademischen und beruflichen Kontext selbstsicher, motivierend und überzeugend darzustellen.
- mündliche und schriftliche Kommunikationssituationen des akademischen und beruflichen Kontextes wirkungsvoll zu meistern.
- ihr Sprachstudium selbständig zu organisieren und sich effizient auf dbzgl. Prüfungen vorzubereiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in deutscher und englischer Sprache in der Lage,

- zu einer authentischen, aktivierenden und respektvollen Kommunikation – speziell im Kontext von Präsentationen.
- (präsentationsrelevante) Kommunikationstechniken zielgruppen- und situationsadäquat einzusetzen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminar mit Übungen „Selbstmarketing/Präsentation“	29
Seminar mit Übungen „Basic Business English“	48
Tutorium	2
Prüfungsleistung (Vorbereitungszeit und Präsentation)	1
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	100
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Präsentation	30	-	2. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Annett Pflug

E-Mail: annett.pflug@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript und Arbeitsblätter, Pinnwände, Flipchart, Moderatorenkoffer

Der Lernstoff wird durch begleitende Übungen mit Audio und Video vertieft.

Online-Sprachtraining (EvL in Theorie und Praxis): <http://www.speexx.com/campus/ba-sachsen>

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Selbstmarketing und Präsentation

- Beadle, M.; Kießling-Sonntag, J. (Hrsg.): Präsentieren – wirkungsvoll und strukturiert. Training International: deutsch-englisch, Berlin
- Grass, B.; Ant, M.; Chamberlain, J.R.: Schritt für Schritt zur erfolgreichen Präsentation, Heidelberg
- Öttl, Ch.; Härter, G.: Selbstmarketing, München

Basic Business Englisch

- Ashford, S.; Smith, T.: Business Proficiency: Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf. Study File mit interaktiver Medien-DVD, Stuttgart
- Butzphal G.; Maier-Fairclough, J.: Career Express - Business English: B2 – Kursbuch mit Hör-CD's und Phrasebook: Mit Online Lizenz-Code, Berlin
- Jones, L; Alexander, R.: New international Business English, Students Book: Communication Skills in English for Business Purposes, Cambridge

Vertiefende Literatur

Selbstmarketing und Präsentation

- Gay, F.: Das persolog Persönlichkeits-Profil. Mit Fragebogen zur Selbstausswertung, Remchingen
- Mary, M.: Werte im Schafspelz, Lübbecke
- Molcho, S.: Der Körper spricht immer, CD-ROM, Schweinfurt
- Schieck, E.: Der Ich-Faktor. Erfolgreich durch Selbstmarketing, München
- Schilling, G.; Schildt, T.: Angewandte Rhetorik und Präsentationstechnik. Der Praxisleitfaden für Vortrag und Präsentation, Berlin
- Starke-Wuschko, J.: Präsentieren im Studium, Stuttgart

- Quittschau, A.; Tabernig, Ch.: Business Knigge: Die 100 wichtigsten Benimmregeln, Freiburg

Basic Business English

Bücher für Basic Business English

- Cottrell, S.: The Study Skills Handbook (4nd Edition), Stuttgart
- Murphy, R.: English Grammar in Use with Answers and CD-ROM: A Self-study Reference and Practice Book for Learners of English, Cambridge
- Langenscheid KG: Business English. Kommunikationstrainer: Vortrag, Präsentation und Moderation, CD mit Begleitheft, Berlin

Zeitschriften

- Business Spotlight, The Economist, Journal of Marketing, Business Week

Online Wörterbücher

- <http://www.dict.cc>
- <http://www.leo.org>

WBTs

- Business Online (Hueber)
- Interaktive Sprachreise 'Business English' (Digital Publishing)

CBTs

- Let's do Business (Abacus)

Gesprächs- und Verhandlungsführung und Intermediate Business English

Nach Abschluss des Moduls sollen die Studierenden im internationalen Kontext gesprächs- und verhandlungssicher sein. Sie sind in der Lage, Gesprächs- und Verhandlungspartner (Kunden, Lieferanten, Vorgesetzte, Mitarbeiter, Shareholder) einzuschätzen sowie Gespräche und Verhandlungen entsprechend vorzubereiten, mittels adäquater Kommunikationstechniken zielführend durchzuführen und nachzubereiten. Die Studierenden lernen zudem verschiedene kulturelle Verhandlungsstile kennen und Feinheiten der englischen Sprache, wie z.B. Business Idioms zu verstehen und anzuwenden. Sie erweitern ihren Wortschatz im Wirtschaftskontext sowie ihre fremdsprachlichen Fertigkeiten im Sprechen, Hören, Lesen und Schreiben. Das Modul wird seminaristisch in Leistungsgruppen (A und B) durchgeführt.

Modulcode

4BW-PSSK2-30

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 3

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch/englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4BW-PSSK1-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Modulen „Personale, Soziale und Sprachkompetenz“ (4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK3-40). Es bildet ferner eine wichtige Ergänzung der Pflichtmodule (4BW-MLPKV-40, 4BW-MOPF-40, 4BW-MPMQM-50, 4BW-MIMAH-60) und der Wahlpflichtmodule (4BW-WMENZ-56, 4BW-WMWSP-56)
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

Gesprächs- und Verhandlungsführung

- Verhandlungen und Verhandlungstypen
 - ✓ Theorie und Praxis der Verhandlung
 - ✓ Die Verhandlungstypen und der Verhandlungszyklus
 - ✓ Professionelle Gesprächsführung als Grundlage von Verhandlungen
- Die Vorbereitung von Verhandlungen
 - ✓ Die Relevanz und Methodik der Vorbereitung
 - ✓ Ziele in Verhandlungssituationen und die Zieldefinition
 - ✓ Der richtige Rahmen für Verhandlungen
 - ✓ Die grundlegenden Positionen in Verhandlungen
 - ✓ Die Kernkompetenzen in Verhandlungen
 - ✓ Einschätzung der Gesprächs- und Verhandlungspartner
- Die Durchführung von Verhandlungen
 - ✓ Verhandlungsstrategien und -taktik
 - ✓ Der Ablauf und die Struktur von Verhandlungen
 - ✓ Gesprächsinterventionen und -techniken (Zuhör-, Frage-, Informations-, Argumentationstechniken, Fünf-Satz-Technik)
 - ✓ Widerstand beim Gesprächspartner und Einwandbehandlung
 - ✓ Transaktionsanalyse und Gesprächserfolg
 - ✓ Körpersprache in Verhandlungen

- Die Nachbereitung von Verhandlungen
 - ✓ Bewertung und Abschluss der Verhandlung
 - ✓ Konfliktwahrnehmung und neue Verhandlungsrunde
- Gesprächs- und Verhandlungstraining in unterschiedlichen Kontexten
 - ✓ Einkäufer und Lieferant; Vertriebsmitarbeiter und Kunde über Konditionen
 - ✓ Projektleiter und Geschäftsleitung über projektbezogene Ressourcen
 - ✓ Unternehmer und Bank über Kreditverhandlungen (z.B. Kontokorrentkredit)
 - ✓ Bewerber und Geschäftsführer bzw. Personalleiter über Einstellungskonditionen

Intermediate Business English (Topics)

- Accounting (accounting and financial statements; accounting fraud; book-keeping and taxation: the balance sheet; basics of finance; IFRS® for SMEs)
- Conversation and negotiation (dealing with customers, suppliers and shareholders; complaints and problems; politeness and diplomacy)
- Professional telephoning (basics, making calls, voicemail messages)
- Cross-cultural awareness (intercultural differences; global business etiquette)
- Business correspondence (business letters)
- Relevant grammar topics: tenses, reported speech, conditional clauses 1-3, must vs. have to, adjectives vs. adverbs, comparing and contrasting, agreeing and disagreeing

Transfer der deutschsprachigen Inhalte zur Gesprächs- und Verhandlungsführung

- Types of negotiation
- Negotiation skills
- Preparing to negotiate
- Relationship-building
- Establishing a procedure (with special reference to intercultural aspects)
- On the table (clarify your positions – and theirs; questioning techniques; in the bargaining zone: submitting proposals and counter-proposals, powers of persuasion, handling objections, handling breakdowns)
- Closing the deal and following up

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die verschiedenen Verhandlungstypen und über die Anforderungen im Zuge ihrer Vorbereitung und Durchführung (u.a. Zielfindung, Strukturierung, Gesprächs-/Verhandlungsatmosphäre, Zeitstruktur)
- optionale Verhandlungsstrategien (u.a. Harvard-Konzept)
- Methoden zur Einschätzung von Gesprächs- und Verhandlungspartnern
- Gesprächsinterventionen und Kommunikationstechniken
- weitere interkulturelle Aspekte bei der Gesprächs- und Verhandlungsführung
- das englischsprachige Fachvokabular im Bereich der „Unternehmensrechnung“ und im speziellen der internationalen Rechnungslegung (IFRS für SMEs)
- die für die internationale Geschäftskorrespondenz typischen Kommunikationseinheiten u. Textsorten.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- durch (semi-) persönliches Gesprächs- und Verhandlungstraining in betrieblichen Kontexten
- durch schriftliches Kommunikationstraining (Fokus: Geschäftsbrief)

- durch die Beschäftigung mit den Modulen zur IFRS for SMEs
- durch rezeptive und produktive Aktivitäten im Hören, Lesen, Sprechen und im Schreiben allgemein sprachlicher und fachlicher Ausdrücke sowie Redewendungen im Wirtschaftskontext.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können in deutscher und englischer Sprache

- Gesprächs- und Verhandlungspartner richtig einschätzen, um ihr Verhalten und ihre Argumentation entsprechend auszurichten.
- realistische und konsensfähige Gesprächs- und Verhandlungsziele formulieren sowie Gesprächs- und Verhandlungsergebnisse so fokussieren, dass der Fortschritt ihrer Realisierung überprüfbar ist.
- Gespräche und Verhandlungen inhaltlich und methodisch vorbereiten sowie zielorientiert führen.
- wirkungsvolle Kommunikationstechniken einsetzen.
- das für ihren Studiengang relevante Fachvokabular – speziell zur Unternehmensrechnung, zur internationalen Rechnungslegung und zur Verhandlungsführung – anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in deutscher und englischer Sprache in der Lage,

- die verschiedenen Typen von Verhandlungen zu erkennen und die spezifischen Anforderungen in ihrer Vorbereitung und Durchführung zu beachten.
- Gesprächs- und Verhandlungssituationen in unterschiedlichen wirtschaftlichen Kontexten selbstsicher, zielorientiert und überzeugend zu meistern.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in Gesprächs- und Verhandlungssituationen in der Lage,

- verständlich, strukturiert und positiv zu verhandeln.
- Frage- und Argumentationstechniken zielführend einzusetzen.
- Einwände partnerorientiert zu behandeln.
- die Körpersprache des Gesprächs- und Verhandlungspartners bewusst wahrzunehmen und darauf zu reagieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminar mit Übungen „Gesprächs- und Verhandlungsführung“	29
Seminar mit Übungen „Intermediate Business English“	48
Tutorium	2
Prüfungsleistung (Vorbereitungszeit und mündliche Prüfung)	1
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	100
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Mündliche Prüfung	40	-	3. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Annett Pflug

E-Mail: annett.pflug@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript und Arbeitsblätter, IASC Foundation: Training Material for the IFRS® for SMEs
Der Lernstoff wird durch Kommunikationstraining mit Kamera, Audio und Video vertieft.
Online-Sprachtraining (EvL in Theorie und Praxis): <http://www.speexx.com/campus/ba-sachsen>

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesprächs- und Verhandlungsführung

- Alter, U.: Verhandeln als Kommunikationskompetenz. Grundlagen für erfolgreiches Verhandeln in Führung, Betrieb und Alltag, Wiesbaden
- Fritzsche, Th.: Souverän verhandeln: Psychologische Strategien und Methoden. Mit 20 Übungen zum Selbstlernen, Bern
- Weisbach, Ch.-R.; Sonne-Neubacher, P.: Professionelle Gesprächsführung: ein praxisnahes Lese- und Übungsbuch, München

Intermediate Business English

- Ashford, S.; Smith, T.: Business Proficiency: Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf. Study File mit interaktiver Medien-DVD, Stuttgart
- Jones, L; Alexander, R.: New international Business English, Students Book: Communication Skills in English for Business Purposes, Cambridge
- Powell, M.: International Negotiations Student's Book with Audio CDs, Cambridge

Vertiefende Literatur

Gesprächs- und Verhandlungsführung

- Birkenbihl, V.F.: Psycho-Logisch richtig verhandeln: Professionelle Verhandlungstechniken mit Experimenten und Übungen, Heidelberg
- Etrillard, St.: Gesprächsrhetorik. Souverän agieren, überzeugend argumentieren, Göttingen
- Fisher, R. u.a.: Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik, Frankfurt/M.
- Patrzek, A.: Fragekompetenz für Führungskräfte: Handbuch für wirksame Gespräche, Wiesbaden

Intermediate Business English

- Butzphal G.; Maier-Fairclough, J.: Career Express - Business English: B2 – Kursbuch mit Hör-CD's und Phrasebook: Mit Online Lizenz-Code, Berlin
- Cottrell, S.: The Study Skills Handbook (4th Edition), Stuttgart
- Murphy, R.: English Grammar in Use with Answers and CD-ROM: A Self-study Reference and Practice Book for Learners of English, Cambridge
- Langenscheidt KG: Business English. Kommunikationstrainer Verhandlungen, Audio-CD, Berlin
- Langenscheidt KG: Business English. Kommunikationstrainer Telefonieren, Audio-CD, Berlin
- Tracy, B.: Negotiation (The Brian Tracy Success Library), New York
- International Financial Reporting Standard (IFRS) for Small and Medium-sized Entities (SMEs), <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Pages/Training-Modules.aspx>

Transaktion/Konfliktlösung und Advanced Business English

Nach Abschluss des Moduls können die Studierenden in verschiedenen Konfliktsituationen des beruflichen Alltags souverän reagieren. Sie gewinnen hierzu Klarheit über den eigenen Umgang mit Konflikten und sind in der Lage, Konfliktpotenziale rechtzeitig zu erkennen, zu analysieren sowie durch frühzeitiges Ansprechen von Störungen Konflikte zu vermeiden und eingetretene Konfliktsituationen lösungsorientiert im Gespräch zu bewältigen. Die Studierenden erweitern zudem ihre interkulturellen und (fremd-) sprachlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten, um Konfliktsituationen im internationalen Kontext besser verstehen, analysieren und bewältigen zu können. Das Modul wird seminaristisch in Leistungsgruppen (A und B) durchgeführt. In Rollenspielen werden eigene Erfahrungen gesammelt und reflektiert.

Modulcode

4BW-PSSK3-40

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch/englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK2-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Modulen „Personale, Soziale und Sprachkompetenz“ (4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK2-30). Es bildet ferner eine wichtige Ergänzung der Pflichtmodule (4BW-MLPKV-40, 4BW-MOPF-40, 4BW-MPMQM-50, 4BW-MINAH-60) und der Wahlpflichtmodule (4BW-WMENZ-56, 4BW-WMWSP-56).
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

Gesprächs- und Verhandlungsführung

- Grundlagen der Konflikttheorie
 - ✓ Definition eines Konfliktes (Interdependenz, Zieldivergenz, attraktive Alternative)
 - ✓ Konfliktarten (interpersonelle/zwischenmenschliche, intrapersonelle, organisatorische Konflikte)
 - ✓ Merkmale von Konflikten (Kommunikation, Wahrnehmung, Einstellung, Aufgabenbezug)
 - ✓ Sinn und Nutzen von Konflikten
 - ✓ Transaktionsanalyse als Grundlage (Ziel, Verständnis, Ich-Zustandsmodelle, Transaktionen)
- Konflikte erkennen und verstehen
 - ✓ Konfliktentstehung im beruflichen Kontext (Beurteilungs-, Bewertungs- und Verteilungskonflikt)
 - ✓ Ursachen von Konflikten
 - ✓ Konfliktsignale als Frühwarnsystem
 - ✓ Kommunikation und Selbstbild als zentrale Elemente (Wahrnehmungsebenen und -filter, persönliche Kommunikationsmuster, Kommunikationsfallen, verbale und nonverbale Signale, Metaebene der Kommunikation, Selbst- und Fremdwahrnehmung)
- Konfliktanalyse
 - ✓ Allgemeine Beschreibung des Konfliktes
 - ✓ Vertiefte Konfliktdarstellung
 - ✓ Beschreibung von Verhaltensweisen und Forderungen
 - ✓ Bewältigungsbereitschaft

- ✓ Verhandlungsflexibilität
- Konfliktlösung
 - ✓ Grundlagen der Konfliktlösung (Formen, Konfliktfähigkeit, ethische Prinzipien)
 - ✓ Strukturelle Konfliktlösung durch Veränderung des Konfliktpotentials (Konfliktprophylaxe, Konfliktstimulierung)
 - ✓ Kooperative Konfliktlösung durch Einigung der Beteiligten (lösungsorientiertes Fragen, positive Absicht, kooperative Gesprächsführung, kontroverse Verhandlung, Mediation)
 - ✓ Formelle Konfliktlösung durch Eingriff einer dritten Partei (Vorgesetzter als Moderator oder Vermittler, Konfliktberatung durch externe Experten)
 - ✓ Konflikttraining in Rollenspielen
- Fallstudie: Reduzierung von Konfliktpotential durch Teammanagement

Advanced Business English (Topics)

- Starting a business and key elements of a business plan
 - ✓ Executive summary and key questions
 - ✓ Product and service (customer value; development status of the product/service)
 - ✓ Management team (characteristics of a powerful management team)
 - ✓ Market and competition (market size and growth; market segmentation, positioning)
 - ✓ Marketing and sales (4Ps: Product – Price – Place – Promotion)
 - ✓ Business system, organisation, business location
 - ✓ Implementation schedule
 - ✓ Opportunities and risks
 - ✓ Financial planning and financing (planned income statement; liquidity planning; projected balance sheet, financing needs)
 - ✓ Business plan appendix (organisation charts, important calculations, management resumes)
- Meetings (types of meetings, language of meetings, agendas, chairing a meeting, following up)
 - ✓ Cross-cultural awareness (intercultural peculiarities, critical incidences, do`s and dont`s, global business etiquette)
 - ✓ Business correspondence (business plan and business documents)
- *Relevant grammar topics*: tenses, reported speech, conditional clauses 1-3, must vs. have to, comparing and contrasting, agreeing and disagreeing, complaining and apologising

Transfer und Vertiefung der deutschsprachigen Inhalte zur englischsprachigen Konfliktlösung

- Introduction to conflict resolution (conflict; conflict resolution, conflict resolution process)
- Conflict resolution styles (competitive, collaborative, compromising, accommodating, avoiding)
- The rules of the "Interest Based Relational (IBR) Approach"
 - ✓ Make sure that good relationships are the first priority
 - ✓ Keep people and problems separate
 - ✓ Pay attention to the interests that are being presented
 - ✓ Listen first; talk second
 - ✓ Set out the "Facts"
 - ✓ Explore options together
- The conflict resolution process
 - ✓ Set the scene (active listening; restate/paraphrase/summarise)
 - ✓ Gathering information and creating mutual understanding
 - ✓ Finding Agreement
 - ✓ Brainstorming possible solutions
 - ✓ Negotiating a solution (win-win negotiation)
- Training in conflict resolution

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

- Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über
- grundlegendes psychologisches Hintergrundwissen zur Lösung von Konflikten
- die unterschiedlichen Formen und Merkmale der Konfliktenstehung
- Prinzipien und Methoden der praktischen Konfliktanalyse
- die Methodik der Konfliktlösung
- Kommunikationstechniken zur Führung von Konfliktgesprächen
- organisationspsychologische Zusammenhänge im Team- und Konfliktmanagement
- das englischsprachige Fachvokabular zur Führung von Konfliktgesprächen
- weitere interkulturelle Aspekte zum Erkennen von Konfliktpotentialen und/oder für einen souveränen Umgang in Konfliktsituationen mit ausländischen Geschäftspartnern, Mitarbeitern, Kunden etc.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- durch Fallbeispiele unterschiedlicher Konfliktsituationen
- durch deutsch- und englischsprachige Rollenspiele zu Konfliktsituationen (z.B. Mitarbeitergespräch, Kundengespräch, Meetings)
- durch Einzel- und Gruppenübungen mit Videoaufzeichnungen zur Gesprächs- und Verhaltenskontrolle sowie mit konstruktivem Feedback
- durch rezeptive und produktive Aktivitäten im Hören und Sprechen in Gruppendiskussionen
- zur schriftlichen Kommunikation (Fokus: Business Plan).

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Konfliktpotenziale anhand etablierter Methoden rechtzeitig erkennen, analysieren sowie durch frühzeitiges Ansprechen von Störungen Konflikte vermeiden.
- strukturelle und kooperative Konflikte durch geeignete Methoden und wirkungsvolle Kommunikationstechniken lösungsorientiert bewältigen.
- eine kritische Selbstreflexion in intra- und interpersonellen Konflikten durchführen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Konfliktsituationen in unterschiedlichen wirtschaftlichen und auch kulturellen Kontexten souverän, lösungsorientiert und kooperativ zu meistern.
- als Teamleiter, Moderator und Konfliktmediator zu fungieren.
- die auf sie zukommenden Kommunikationsanforderungen in der betrieblichen Praxis zu bewältigen. Mit Abschluss des Moduls haben sie ihre kommunikative Kompetenz ausgebaut und gefestigt. Sie sind auf ihr Berufsleben vorbereitet.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden

- erkennen, verändern und verbessern den bewussten und formulierungsgewandten Umgang mit der Sprache in unterschiedlichen Konfliktsituationen – auch in englischer Sprache.
- sind in der Lage, Frage- und Argumentationstechniken in Konfliktsituationen lösungsorientiert einzusetzen sowie Einwände zu behandeln.
- sind in der Lage, einen Business Plan in englischer Sprache zu erstellen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminar mit Übungen „Transaktion und Konfliktlösung“	28
Seminar mit Übungen „Advanced Business English“	48
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	100
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Annett Pflug

E-Mail: annett.pflug@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript und Arbeitsblätter

Der Lernstoff wird durch Kommunikationstraining mit Kamera, Audio und Video vertieft.

Online-Sprachtraining (EvL in Theorie und Praxis): <http://www.speexx.com/campus/ba-sachsen>

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Transaktion/ Konfliktlösung

- Crisand, E.; Raab, G.: Konflikttraining: Konflikte verstehen, analysieren und bewältigen, Heidelberg
- Knapp, P.: Konfliktlösungs-Tools: Klärende und deeskalierende Methoden für die Mediations- und Konfliktmanagement-Praxis, Bonn

Advanced Business English

- Ashford, S.; Smith, T.: Business Proficiency: Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf. Study File mit interaktiver Medien-DVD, Stuttgart
- Jones, L; Alexander, R.: New international Business English, Students Book: Communication Skills in English for Business Purposes, Cambridge
- Raines, S.S.: Conflict Management for Managers: Resolving Workplace, Client and Policy Disputes, San Francisco

Vertiefende Literatur

Transaktion/ Konfliktlösung

- Birkenbihl, V.F.: Kommunikationstraining. Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten, München
- Crisand, E.; Raab, G.: Methodik der Konfliktlösung, Heidelberg
- Glasl, F.: Konfliktmanagement. Ein Handbuch für Führungskräfte, Beraterinnen und Berater, Bern
- Hansen, H. H.: Sprachliches Handeln und Transaktionsanalyse, Hamburg

Advanced Business English

- Butzphal G.; Maier-Fairclough, J.: Career Express - Business English: B2 – Kursbuch mit Hör-CD's und Phrasebook: Mit Online Lizenz-Code, Berlin
- Cottrell, S.: The Study Skills Handbook (4nd Edition), Stuttgart
- Murphy, R.: English Grammar in Use with Answers and CD-ROM: A Self-study Reference and Practice Book for Learners of English, Cambridge
- Harvard Business School Press: Creating a business plan, Bosten/ Massachusetts
- Conflict Resolution Courseware. Printable, customizable, training materials, New Glasgow
- Langenscheidt KG: Business English. Kommunikationstrainer Meetings, Audio-CD, Berlin

Pflichtmodule der Studienrichtung Mittelstandsmanagement

Grundlagen der Unternehmensführung

Das Ziel des Moduls besteht darin, die Studierenden mit dem Gegenstand der Unternehmensführung unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen vertraut zu machen. Die Hervorhebung von Methoden und Instrumenten zur Umsetzung einer *marktorientierten* Unternehmensführung bildet mit Blick auf die nachhaltige Marktpositionierung von KMU einen ersten Schwerpunkt. Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über grundlegende Kenntnisse zu den konzeptionellen Sichtweisen, Funktionen, Unterstützungssystemen und Techniken der Unternehmensführung. Sie begreifen sie als systematischen Analyse-, Planungs- und Entscheidungsprozess, der auf die Besonderheiten von KMU anzupassen ist. Das Modul befähigt die Studierenden abschließend, die nachfolgenden Module zu den Teilbereichen der Unternehmensführung den einzelnen konzeptionellen Sichtweisen zuzuordnen und in das Gesamtsystem der Unternehmensführung zu integrieren.

Modulcode

4BW-MGLUF-20

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
 Mittelstandsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 2

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4BW-WWGL-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang zum Praxismodul „Marketing und Vertrieb“ (4BW-MPRA2-20) und bildet die (konzeptionelle) Grundlage für alle Module der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ sowie für die Wahlpflichtmodule 4BW-WMIEP-56 und 4BW-WMDIM-56.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Grundlagen der Unternehmensführung**
 - ✓ Begriff und Aufgaben der Unternehmensführung
 - ✓ Unternehmens-Umwelt-Koordination
 - ✓ Theorien der Unternehmensführung
 - ✓ Besonderheiten der Unternehmensführung im Mittelstand (Qualitativer und quantitativer Mittelstandsbegriff, Herausforderungen, Bedarfe)
 - ✓ Unternehmensverfassung und Corporate Governance
- **Funktionen der Unternehmensführung**
 - ✓ Unternehmensziele (Entwicklung, Beziehungen)
 - ✓ Unternehmensgrundsätze, Unternehmenskultur
 - ✓ Formulierung von Strategien (Begriffsverständnis, Strategietypen, Arbeitsschritte der Strategieformulierung)
 - ✓ Strategische Planung und Kontrolle mittels geeigneter Kennzahlensysteme und Instrumente (Umweltanalyse, Unternehmensanalyse, Strategische Optionen, Strategische Wahl, Planung und Kontrolle)
- **Gestaltungskonzepte der Unternehmensführung**
 - ✓ Ausgewählte Beispiele für Gestaltungskonzepte in KMU
 - ✓ Fallstudie zur Gestaltung der Unternehmensstrategie in KMU

- **Unterstützungssysteme der Unternehmensführung: Überblick und Einordnung**
 - ✓ Kennzahlen und Kennzahlensysteme zur Unternehmenssteuerung
 - ✓ Techniken (Prognose-, Planungs- und Kostenmanagementtechniken)
- **Grundlagen der marktorientierten Unternehmensführung**
 - ✓ Marketing als duales Konzept marktorientierter Unternehmensführung
 - ✓ Grundformen des Marketing (Konsumgüter-, Dienstleistungs- und Investitionsgütermarketing)
 - ✓ Herausforderungen des Marketing in KMU
 - ✓ Verhaltens- und Informationsgrundlagen der marktorientierten Unternehmensführung
 - ✓ Prozess der marktorientierten Unternehmensführung (mit begleitender Fallstudie Culinaris)
 - Analyse- und Prognose (Stärken-Schwächen-Analyse, Chancen-Risiken-Analyse, SWOT-Analyse, Portfolioanalysen, Marktteilnehmer-Analysen, ausgewählte Instrumentenanalysen)
 - Festlegung von Marketingzielen im Zielsystem der Unternehmensführung
 - Strategisches Marketing (Charakteristik, Corporate Identity, Marketingstrategien: Marktwahlstrategien, Marktfeldstrategien zur Erschließung von Wachstumsquellen, Normstrategien, Marktsegmentierung, Marktteilnehmerstrategien, Marketinginstrumentenstrategien)
 - Operatives Marketing (Charakteristik, Verständnis, Entscheidungstatbestände und Informationsgrundlagen der Marketinginstrumente)
 - ✓ Marketing-Organisation in KMU
- **Exkursion Konsumgüterbranche: „Unternehmensführung in KMU“**

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die besonderen Merkmale, Wert- und Handlungsmuster kleiner und mittlerer Unternehmen und die damit verbundenen Herausforderungen für eine erfolgreiche Unternehmensführung
- die konzeptionellen Sichtweisen der Unternehmensführung und ihre Relevanz für KMU
- die Funktionen der Unternehmensführung sowie die Interdependenzen der Ziel-, der Strategie- und der operativen Maßnahmen-Ebenen
- wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen, die (1) Ergebnisse unternehmerischer Tätigkeit sind (Umsatz, Kosten, Gewinn) und die (2) bedeutsame Tatbestände unternehmerischer Tätigkeit darstellen (Wirtschaftlichkeit, Produktivität, Rentabilität, Liquidität, Cashflow)
- wichtige Kennzahlensysteme (z.B. ROI, Du-Pont-System, Balanced-Scorecard) zur Unterstützung der Unternehmenssteuerung
- das Marketing als duales Konzept einer marktorientierten Unternehmensführung
- die Verhaltens- und Informationsgrundlagen der marktorientierten Unternehmensführung sowie über Kennzahlen und Methoden zur Einschätzung der Unternehmenssituation
- die besonderen Herausforderungen des Marketings in kleinen und mittleren Unternehmen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen zu(r)

- spezifischen Themen sowie zu Wert- und Handlungsmustern der Unternehmensführung in KMU durch das Studium aktueller Sekundärliteratur (u.a. IfM Bonn), durch Übungen (EvL), durch eine abschließende Exkursion in der Theoriephase und durch die anschließende 2. Praxisphase
- Entwicklung von Zielsystemen, zur Strategieformulierung sowie zu deren Implementierung und Kontrolle im Rahmen der Unternehmensführung durch Themen begleitende Übungen
- Berechnung und Interpretation betriebswirtschaftlicher Kennzahlen durch Übungen
- Analyse-, Planungs- und Entscheidungsmethoden, die zur Entwicklung von Marketing-Konzeptionen erforderlich sind. Die Wissensvertiefung erfolgt anhand exemplarischer Gegenstandsgebiete aus kleinen und mittleren Unternehmen der Konsum-, Dienstleistungs- und Investitionsgüterbranchen.

- Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung in KMU durch eine abschließende Fallstudie, die am Gegenstand des Praxisunternehmens im Rahmen des Praxismoduls 4BW-PRAX2-20 zu bearbeiten und zu präsentieren ist.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Spezifik, Werte- und Handlungsmuster kleiner und mittlerer Unternehmen erkennen und sie von Großunternehmen quantitativ und qualitativ in den Führungs-, Vollzugs- und Versorgungsbereichen abgrenzen.
- adäquate Analyse-, Planungs- und Entscheidungsmethoden sowie Instrumente der Unternehmensführung zur Planung und Steuerung des Systems Unternehmen auswählen und anwenden.
- betriebswirtschaftliche Kennzahlen und Kennzahlensysteme benennen, erläutern sowie ihre Relevanz für die Unternehmenssteuerung aufzeigen.
- Marketing-Konzeptionen für unterschiedliche Gegenstandsbereiche in kleinen und mittleren Unternehmen erarbeiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Situation der Unternehmung zu bewerten und zu beurteilen sowie situationsadäquate Managemententscheidungen (1) zielorientiert, (2) systematisch und (3) unter Bezugnahme auf die relevanten umwelt-, marktteilnehmerbezogenen und unternehmensinternen Informationen vorzubereiten.
- Verbindungen zwischen den Modulinhalten „Grundlagen der Unternehmensführung“ mit anderen Modulen im Rahmen des Studienganges herzustellen und den konzeptionellen Sichtweisen der Unternehmensführung, z.B. der wert-, qualitäts-, marktorientierten Unternehmensführung, zuzuordnen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- wichtige Grundbegriffe der Fachterminologie zur Unternehmensführung adäquat zu verwenden und sich mit Fachvertretern auszutauschen.
- Thesen (Behauptungen) zur Beeinflussung der Ertragsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit der Unternehmung durch führungsrelevante Argumente zu beweisen.
- die für Unternehmensentscheidungen erhobenen Kennzahlen zu interpretieren und zu vermitteln.
- Marketingentscheidungen zu formulieren und sachlich argumentativ zu begründen.
- die Umsetzung der marktorientierten Unternehmensführung am Gegenstand des Praxispartners im Rahmen einer Präsentation zu verdeutlichen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	30
Seminar (mit integrierten Fallstudien)	30
Übung	23
Exkursion Konsumgüterbranche: „Unternehmensführung in KMU“	4
Tutorium	2
Prüfungsleistung	1
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Mündliche Prüfung	40	-	2. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Frauke Deckow

E-Mail: frauke.deckow@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, Arbeitsblätter, Statistiken der Mittelstandsforschung (u.a. IfM Bonn)

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

KMU-Spezifik

- Becker, W.; Ulrich, P.: *BWL im Mittelstand: Grundlagen – Besonderheiten - Entwicklungen*
- Pfohl, H.-Ch. (Hrsg.): *Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung*, Berlin

Unternehmensführung

- Dillerup, R.; Stoi, R. *Unternehmensführung*, München
- Macharzina, K.; Wolf, J. *Unternehmensführung. Das internationale Managementwissen – Konzepte – Methoden – Praxis*, Wiesbaden
- Steinmann, H.; Schreyögg, G.; Koch, J. *Management. Grundlagen der Unternehmensführung. Konzepte – Funktionen – Fallstudien*, Wiesbaden

Marktorientierte Unternehmensführung

- Meffert, H.; Burmann, Ch.; Kirchengo, M.: *Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte – Instrumente – Praxisbeispiele*, Wiesbaden
- Meffert, H.: *Marketing – Arbeitsbuch: Aufgaben, Fallstudien, Lösungen*, Wiesbaden
- Renker, C.: *Marketing im Mittelstand. Anforderungen, Strategien, Maßnahmen*, Berlin

Vertiefende Literatur

KMU-Spezifik

- Aktuelle Beiträge des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM)
- Camenzind, A.; Fueglistaller, U.: *Strategisches Denken in KMU & die Lehren von Clausewitz*, Zürich
- Meyer, J.-A.: *Jahrbücher der KMU-Forschung und -Praxis (2009-2014)*, Lohmar-Köln
- *Offensive Mittelstand: Unternehmensführung für den Mittelstand*, Stuttgart
- Schauf, M. (Hrsg.): *Unternehmensführung im Mittelstand*, München/Mering

Unternehmensführung

- Coenenberg, A. G.; Salfeld, A.: Wertorientierte Unternehmensführung, Stuttgart
- Dillerup, R.; Stoi, R.: Fallstudien zur Unternehmensführung, München.
- Meyer, J.-A.: Jahrbücher der KMU-Forschung und -Praxis (2009-2014), Lohmar-Köln
- Grant, Robert M.: Moderne Strategische Unternehmensführung. Konzepte, Analysen und Techniken, Weinheim
- Rahn, H.-J.; Olfert, K. (Hrsg.): Unternehmensführung (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft), Herne
- Welge, M.K.; Eulerich, M.: Corporate-Governance-Management: Theorie und Praxis der guten Unternehmensführung, Stuttgart

Marktorientierte Unternehmensführung

- Backhaus, K.: Industriegütermarketing. Grundlagen des Business-to-Business-Marketings, München
- Meffert, H.; Bruhn, M.: Dienstleistungsmarketing: Grundlagen, Konzepte, Methoden, Wiesbaden
- Nagel, K.; Stark, H.: Marketing und Management. Führungswissen für kleine und mittlere Unternehmen, Bad Wörishofen
- Pepels, W.: Käuferverhalten. Basiswissen für Kaufentscheidungen für Konsumenten und Organisationen mit Aufgaben und Lösungen, Berlin

Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft, Umweltschutz

Nach Abschluss des Moduls sollen die Studierenden ein umfangreiches Verständnis – insbesondere zum Gegenstand, den Aufgaben und grundlegenden Begriffen und Instrumenten – für die betriebswirtschaftlichen Primärprozesse der Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft entwickelt haben. Darüber hinaus kennen die Studierenden die wichtigsten europäischen und nationalen Umweltvorschriften sowie Informationssysteme im Umweltschutz und können betriebliche Umweltschutzmaßnahmen in kleinen und mittleren Unternehmen organisieren

Modulcode

4BW-MPMLU-30

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
 Mittelstandsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 3

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WFMA-12, 4BW-MGLUF-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Grundlage für die integrierte Planung von Beschaffungs- und Produktionsprozessen (in KMU) unter Berücksichtigung des Umweltschutzes und steht im besonderen Zusammenhang zum Pflichtmodule 4BW-MPMQM-50.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Produktionswirtschaft**
 - ✓ Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Produktionswirtschaft und Logistik
 - ✓ Produktions- und Kostentheorie und Wirtschaftlichkeitskriterien
 - ✓ Betriebliche Standortentscheidungen und Lösungsmethoden
 - ✓ Losgrößenplanung in der Produktion
 - ✓ Produktionsprogrammplanung
 - ✓ Fließproduktionssysteme planen und optimieren
 - ✓ Maschinenbelegungsplanung und Einordnung in die Produktionsplanung
 - ✓ Auftragsdurchlaufzeit und Möglichkeiten der Durchlaufzeitverkürzung
 - ✓ Fertigungssteuerungsprinzipien
 - ✓ Möglichkeiten der Digitalisierung in Produktion und Logistik
- **Material- und Lagerwirtschaft**
 - ✓ Beschaffungsabwicklung – von der Anfrage bis zur Bestellung
 - ✓ Ziele und Zielkonflikte der Material- und Lagerwirtschaft
 - ✓ Kennziffern einer effizienten Bestandsführung
 - ✓ Beschaffungs-, Lagerhaltungs- und Transportkosten und ihre Beeinflussung
 - ✓ Materialklassifikation
 - ✓ Bedarfsermittlung
 - ✓ Beschaffungsarten und Methoden der Disposition
 - ✓ Berechnung optimaler Bestellmengen und Bestellzeiten
 - ✓ Aufgaben und Arten der Lagerhaltung
 - ✓ Bestandsplanung – Bestandsführung – Bestandsüberwachung
 - ✓ Markt- und Lieferantenanalyse, Lieferantenauswahlmethodik
 - ✓ Möglichkeiten der Digitalisierung in der Material- und Lagerwirtschaft

- **Umweltschutz**
 - ✓ Globale und nationale Situation
 - ✓ Grundlagen des Umweltschutzes
 - ✓ Nachhaltigkeit unternehmerischer Entscheidungen / nachhaltiges Ressourcenmanagement
 - ✓ Schutz vor gefährlichen Stoffen und Schadstoffmanagement
 - ✓ Klima und Energie
 - ✓ Luftreinhaltung
 - ✓ Lärm- und Erschütterungsschutz
 - ✓ Gewässerschutz, Trink- und Abwasser
 - ✓ Abfallwirtschaft und Recycling
 - ✓ Umweltvorschriften und Umwelthaftung
 - ✓ Umweltmanagement im Unternehmen
- **Exkursion Investitionsgüterbranche:** „Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft, Umweltschutz“

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- zentrale produktionswirtschaftliche Kategorien
- theoretische Konzepte in Produktion und Logistik
- die Zusammenhänge zwischen verschiedenen Kategorien, die Komplexität und Schwierigkeit der Produktionssteuerung in mittelständischen (und in größeren) Unternehmen
- die Komplexität und Schwierigkeit der integrierten Planung von Beschaffungs- und Produktionsprozessen
- material- und lagerwirtschaftliche Ziele und Aufgaben eines Unternehmens
- die Schrittfolge der grundlegenden betrieblichen Einkaufs- und Dispositionsprozesse
- die Wirkungen von Entscheidungen der Material- und Lagerwirtschaft auf andere Unternehmensbereiche
- die Grundlagen des Umweltschutzes und des nachhaltigen Handelns
- die wichtigsten europäischen und nationalen Umweltvorschriften einschließlich ihrer Hierarchie
- die Online-Informationssysteme zum Umweltschutz
- die Besonderheiten des betrieblichen Umweltschutzes in KMU.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen durch Einzel- und Gruppenübungen sowie durch seminaristische Diskussionsrunden zu

- dem Zusammenhang von lokalen Verbesserungen im Wertschöpfungsprozess und dem globalen Unternehmenserfolg
- Auswirkungen von Entscheidungen der Material- und Lagerwirtschaft auf den Unternehmenserfolg
- unterschiedlichen Bereichszielen und deren Konkurrenz
- Abhängigkeiten zwischen den einzelnen Planungsschritten
- auftretenden Umweltproblemen und deren Lösung im Unternehmen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Produktionsprozesse im Hinblick auf ihre Effizienz bewerten.
- Produktionsabläufe nach unterschiedlicher Zielsetzung steuern.
- Produktionsmengen und Produktionsreihenfolgen nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten festlegen.

- (inner-)betriebliche Standortentscheidungen nach unterschiedlichen Kriterien treffen.
- Produktionsprogramme nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten planen.
- Materialarten entsprechend der Werthaltigkeit bzw. dem Verbrauchsmuster klassifizieren.
- Bedarfe ermitteln und Bedarfsprognosen erstellen.
- Bestellmengen und Bestellstrategien berechnen.
- optimale Transportmengen bestimmen.
- Lieferanten auswählen.
- die Möglichkeiten der Digitalisierung in Produktion und Logistik kennen und nutzen.
- den betrieblichen Umweltschutz organisieren.
- Umweltgefährdungen im Betrieb erkennen und analysieren.
- Vorschläge für entsprechende Schutzmaßnahmen erarbeiten und unterbreiten.
- Betriebsanweisungen zum betrieblichen Umweltschutz erstellen und Unterweisungen durchführen.
- die wichtigsten online-Datenbanken auf dem Gebiet des Umweltschutzes nutzen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- produktionswirtschaftliche und logistische Probleme aus ganzheitlicher Sicht zu beurteilen.
- die Komplexität und Schwierigkeit der Produktionssteuerung in mittelständischen Unternehmen einzuschätzen.
- den Erfolg lokaler Verbesserungen realistisch zu beurteilen.
- Beschaffungsprozesse zu analysieren, zu planen und zu optimieren.
- selbständig umweltbewusst zu arbeiten.
- umweltgerecht unternehmerisch zu denken und zu handeln.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- mit Experten anderer Sachgebiete (z.B. Ingenieurwesen, Controlling, Umwelt) zu kommunizieren.
- mit Lieferanten zu verhandeln.
- mit zuständigen Behörden und Umweltsachverständigen zusammenzuarbeiten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Produktionswirtschaft“	24
Seminar „Material- und Lagerwirtschaft“	22
Seminaristische Vorlesung „Umweltschutz“	26
Übung und Planspiel „Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft“	30
Exkursion Investitionsgüterbranche: „Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft, Umweltschutz“	4
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	70
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	3. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Dr. Hendrik Jähn

E-Mail: hendrik.jaehn@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Produktionswirtschaft

- Käschel, J.; Teich, T.: Produktionswirtschaft, Chemnitz
- Günther, H.-O.; Tempelmeier, H.: Produktion und Logistik: Supply Chain und Operations Management, Berlin

Material- und Lagerwirtschaft

- Oeldorf, G.; Olfert, K.: Material-Logistik, Herne
- Bichler, K.; Krohn, R.: Beschaffungs- und Lagerwirtschaft. Praxisorientierte Darstellung mit Aufgaben und Lösungen, Wiesbaden

Umweltschutz

- Breidenbach, R.: Umweltschutz in der betrieblichen Praxis, Erfolgsfaktoren zukunftsorientierten Umweltmanagements. Ökologie, Gesellschaft, Ökonomie, Wiesbaden
- Storm, P.: Umweltrecht: Wichtige Gesetze und Verordnungen zum Schutz der Umwelt: UVP - Umweltaudit, Natur-, Tier- und Bodenschutz, Gewässer, Abfälle, Beck-Texte, München

Vertiefende Literatur

Produktionswirtschaft

- Kummer, S. (Hrsg.); Grün, O.; Jammerneegg, W.: Grundzüge der Beschaffung, Produktion und Logistik, München
- Helber, S.: Operations Management Tutorial, Leipzig
- Lödding, H.: Verfahren der Fertigungssteuerung, Berlin
- Thonemann, U.: Operations Management, München

Material- und Lagerwirtschaft

- Large, R.: Strategisches Beschaffungsmanagement. Eine praxisorientierte Einführung mit Fallstudien, Wiesbaden
- Kluck, D.: Materialwirtschaft und Logistik, Lehrbuch mit Beispielen und Kontrollfragen, Stuttgart
- Schulte, G.: Material- und Logistikmanagement, München
- Tempelmeier, H.: Material-Logistik, Berlin

Umweltschutz

- Bank, M.: Basiswissen Umwelttechnik, München
- Förstner, U.: Umweltschutztechnik, Wiesbaden
- Förtsch, G.: Meinholz, H.: Handbuch betriebliches Umweltmanagement, Wiesbaden
- Internet: www.umwelt-online.de (Rechtsdatenbank) - www.umweltlexikon-online.de - www.gestis.dguv.de (Gefahrstoffinformationssystem) - www.foerderdatenbank.de (Fördermittel)

Leistungs-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebspolitik

Aufbauend auf den Modulkenntnissen zur marktorientierten Unternehmensführung erwerben die Studierenden spezifische Kenntnisse zum Marketing-Mix. Nach Abschluss des Moduls verstehen sie die Einsatzmöglichkeiten der verschiedenen Marketinginstrumente in kleinen und mittleren Unternehmen zu planen, die Verbindungen zwischen den Instrumenten strategisch zu nutzen sowie Aufgaben und Schnittstellenprobleme bei ihrer operativen Umsetzung zu lösen. Sie erkennen instrumentelle Alternativen und Synergien in der Marktbearbeitung durch kleine und mittlere Unternehmen.

Modulcode

4BW-MLPKV-40

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
 Mittelstandsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-MGLUF-20, 4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK2-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht im besonderen Zusammenhang zu den Pflichtmodulen 4BW-MGLUF-20, 4BW-MPMQM-50, 4BW-MUNRM-60 sowie zum Praxismodul (4BW-MPRA2-20).
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Leistungspolitik**
 - ✓ Bedeutung der Leistungspolitik in KMU und die Rolle des Innovationsmanagements (Ziele, Strategien, Erfolgsfaktoren)
 - ✓ Das leistungspolitische Zielsystem (Leistungskern, Markierung, Verpackung, Programmgestaltung, Einordnung des Total Quality Managements)
 - ✓ Leistungsinnovation (Ideengewinnung, -prüfung und -realisation, Markteinführung und Diffusion)
 - ✓ Leistungsmodifikation (Variation, Differenzierung)
 - ✓ Leistungselimination
 - ✓ Fallstudie (EvL in Gruppenarbeit): „Innovationsmanagement in KMU“
- **Preispolitik**
 - ✓ Stellenwert und aktuelles Umfeld der Preispolitik in KMU
 - ✓ Das preispolitische Zielsystem und preisstrategisches Verhalten in KMU
 - ✓ Nachfragerorientierte Preispolitik (Preisinteresse, Preiswahrnehmung und Preisbeurteilung als Determinanten des Preisverhaltens)
 - ✓ Wettbewerbsorientierte Preispolitik (Preis-Benchmarking und seine Umsetzung)
 - ✓ Kostenorientierte Preispolitik (Überblick und Einordnung in die Unternehmensrechnung)
 - ✓ Vertiefungsseminar: „Preisgespräche erfolgreich führen!“
 - ✓ Fallstudie (EvL in Gruppenarbeit): „Erfolgreiche Preisdifferenzierung in KMU!“
- **Kommunikationspolitik**
 - ✓ Aktuelle Bedingungen der Kommunikationspolitik in KMU

- ✓ Die Kommunikationsziele als Steuerungskriterien und die Bedeutung der Zielgruppenabgrenzung
- ✓ Einführende Fallstudie: „Integrierte Kommunikation – an einem ausgewählten KMU-Beispiel“
- ✓ Klassische Werbung und Direktwerbung (Direct Mailing) als ausgewählte Instrumente der Kommunikationspolitik (Werbeanalyse, Festlegung von Werbezwecken, Zielgruppenbestimmung, Budgetallokation, Techniken der Botschaftsgestaltung, Auswahl von Werbemitteln und Werbeträgern, zeitliche Einsatzplanung der Werbung, Werbewirkungskontrolle)
- ✓ Anspruch und Grenzen der integrierten Kommunikation in KMU (Verkaufsförderung, PR, Sponsoring, Events, Messen, Direktkommunikation, Online-Marketing)
- ✓ Vertiefungsseminar: „Messe- und Veranstaltungsmarketing für KMU“
- ✓ Fallstudie (EvL in Gruppenarbeit): „Entwicklung eines Kommunikationskonzeptes“
- **Vertriebspolitik**
 - ✓ Stellenwert der Vertriebspolitik für KMU
 - ✓ Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung in KMU
 - ✓ Erfolgsfaktor Customer Relationship Management (Verständnis, Ziele, Kundenzufriedenheit und Kundenbindung als Erfolgsindikatoren, CRM-Systeme, CRM-Lösungen)
 - ✓ Fallstudie (EvL in Gruppenarbeit): „CRM für KMU“

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Bedeutung der einzelnen Marketinginstrumente für KMU sowohl isoliert als auch im Zusammenspiel mit anderen Instrumentalbereichen
- strategische Fragen und operative Entscheidungstatbestände, die sich auf die marktgerechte Gestaltung von Leistungsangeboten (Leistung, Preis) und deren erfolgreichen Absatz (Kommunikation, Vertrieb) durch KMU beziehen
- die Grundlagen des CRM und über dessen Umsetzungsmöglichkeiten in KMU.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- zur Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung im Bereich der strategischen und operativen Instrumenten-Entscheidungen
- durch vier instrumentenbezogene Fallstudien, die aufbauend auf den Lehrinhalten im eigenverantwortlichen Lernen in Gruppenarbeit zu bearbeiten sind und vor der Seminargruppe präsentiert und diskutiert werden
- zu ausgewählten Kommunikationsinstrumenten durch das Vertiefungsseminar „Messe- und Veranstaltungsmarketing für KMU“
- zur Gesprächs- und Verhandlungsführung (4BW-PSSK2-30) durch das Vertiefungsseminar zur Preisgesprächsführung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können instrumentelle Entscheidungen im Marketing-Mix zielorientiert planen und implementieren. Im Einzelnen können sie:

- die Attraktivität des Absatzprogramms durch geeignete Analysemethoden umfassend beurteilen und die erforderlichen leistungs- und/oder programmpolitischen Maßnahmen im Hinblick auf Neuentwicklung, Verbesserung, Ergänzung oder Elimination ableiten.
- preispolitische Problemstellungen sowohl aus wettbewerbs-, kosten- als auch aus nachfragerorientierter Perspektive betrachten und im Rahmen der Preisbildung lösen.
- die kommunikations- und insbesondere werbepolitischen Maßnahmen des Unternehmens im Hinblick auf die relevanten Zielgruppen systematisch planen, gestalten sowie mit Blick auf eine integrierte Kommunikation abstimmen und hinsichtlich der Zielerreichung kontrollieren.

- CRM-Lösungen und -systeme im Hinblick auf ihre Eignung für Fragen des Kundenmanagements beurteilen und Entscheidungen für Systemanschaffungen bzw. -erweiterungen treffen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- durch (instrumentenspezifische) Analysemethoden Marktpotentiale zu erkennen und diese durch eine strategische und operative Planung des Marketing-Mix auszuschöpfen.
- die Verbindungen zwischen den Marketinginstrumenten strategisch zu nutzen sowie Aufgaben und Schnittstellenprobleme bei ihrer operativen Umsetzung zu lösen.
- (Stamm-)Kundenpotentiale zu identifizieren und diese durch adäquate Vertriebs- und CRM-Lösungen zu sichern und auszuschöpfen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- instrumentelle Entscheidungen im Marketing-Mix zu erläutern sowie fundiert zu begründen und zu verteidigen.
- mit anderen Fachvertretern (z.B. Werbeagenturen, IT-Firmen für CRM-Solutions) und mit Experten anderer Sachgebiete (z.B. Produktentwicklung, Controlling) zu kommunizieren.
- Preisgespräche durch geeignete Techniken der Preisnennung adäquat zu führen.
- Briefings für externe Auftragnehmer (z.B. Werbeagenturen) zu erstellen.
- Die kommunikative Kompetenz zur Gesprächsführung mit (Beschwerde-)Kunden wird in den Modulen „Gesprächs- und Verhandlungsführung“ sowie „Transaktion und Konfliktlösung“ entwickelt.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminar „Leistungspolitik“	14
Seminar und Übungen „Preispolitik“	20
Vertiefungsseminar „Erfolgreiche Preisgesprächsführung“	6
Seminar und Übungen „Kommunikationspolitik“	24
Vertiefungsseminar „Messe- und Veranstaltungsmarketing für KMU“	6
Seminar „Vertriebspolitik und CRM“	16
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Frauke Deckow

E-Mail: frauke.deckow@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skripte, Arbeitsblätter, Werbebeispiele, Pinnwände, Flipchart, Moderatorenkoffer

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Bruhn, M.: Kommunikationspolitik. Systematischer Einsatz der Kommunikation für Unternehmen, München
- Diller, H.: Preispolitik, Stuttgart
- Herrmann, A.; Huber, F.: Grundlagen – Methoden – Beispiele, Wiesbaden
- Winkelmann, P.: Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung. Die Instrumente des integrierten Kundenmanagements – CRM, München

Vertiefende Literatur

- Bruhn, M.: Übungsbuch zur Kommunikationspolitik, München
- Bruhn, M.: Relationship Marketing – Das Management von Kundenbeziehungen, München
- Deckow, F.: Preispolitik im Service, München
- Deckow, F.: 10 fabelhafte Regeln, Preisgespräche erfolgreich zu navigieren, Chemnitz
- Esch, F.-R.: Strategie und Technik der Markenführung, München
- Hippner, H.; Hubrich, B.; Wilde, K.D. (Hrsg.): Grundlagen des CRM. Strategie, Geschäftsprozesse und IT-Unterstützung, Wiesbaden
- Kroeber-Riel, W.; Esch, F.R.: Strategie und Technik der Werbung. Verhaltenswissenschaftliche und neurowissenschaftliche Erkenntnisse, Stuttgart u.a.
- Lippmann, H.; Orth, A.: Mit Produktmanagement Marktchancen nutzen: Ein Praxisratgeber für den Mittelstand, Sternenfels
- Pechtl, H.: Preispolitik: Behavioral Pricing und Preissysteme, Stuttgart
- Renker, C.: Marketing im Mittelstand. Anforderungen, Strategien, Maßnahmen, Berlin
- Schori, K.; Roch, A.; Faoro-Stampfli, M.: Innovationsmanagement für KMU, Bern
- Simon, H.: Preisheiten. Alles, was Sie über Preise wissen müssen. Frankfurt/New York

Organisaton, Personalmanagement und -führung

Mit dem Modul werden den Studierenden die theoretischen Grundlagen, praktischen Inhalte sowie Methoden und Instrumente der Unternehmensorganisation, des Personalmanagements und der Personalführung vermittelt. Die Schwerpunktsetzung des Moduls ist insbesondere auf die Umsetzung der Kenntnisse in kleinen und mittleren Unternehmen ausgerichtet. Nach Abschluss des Moduls kennen die Studierenden anwendbare Methoden und Instrumente zur Bearbeitung praktischer Organisationsaufgaben, zur unmittelbaren Lösung strategischer und operativer Aufgaben in personalwirtschaftlichen Verantwortungsbereichen sowie zur Anwendung in personalorientierten Führungsprozessen und -situationen.

Modulcode

4BW-MOPF-40

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
 Mittelstandsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WIRE2-30 (Arbeitsrecht), 4BW-MGLUF-20, 4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK2-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhaltungen

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang zum Praxismodul „Personalmanagement“ (4BW-MPRA4-40) sowie zu den Pflichtmodulen 4BW-MGLUF-20, 4BW-WIRE2-30 (speziell Arbeitsrecht), 4BW-PSSK2-30 und 4BW-PSSK3-40 sowie zu 4BW-MUNRM-60.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Organisation**
 - ✓ Begriffliche Grundlagen: Organisationsbegriff, Organisieren, Bedeutung für KMU/Mittelstand
 - ✓ Grundlagen der Organisationstheorie (Klassische, Neoklassische, Moderne Ansätze)
 - ✓ Grundlagen der Organisationsgestaltung – Ziel, Aufgaben und Rahmenbedingungen (Unternehmensinterne Kontextfaktoren, Umweltbedingungen, Unternehmensmitglieder)
 - ✓ Bereiche der Organisationsgestaltung – Aufbau- und Ablauforganisation, Prozessorganisation, Primär- und Sekundärorganisation
 - ✓ Organisationsanalyse – Grundlagen, Instrumente und Methoden
 - ✓ Organisationaler Wandel – Grundlagen, Auslöser und Ursachen, Verlauf, Widerstände
 - ✓ Organisationsentwicklung – Grundlagen, Phasenmodelle
 - ✓ Organisationales Lernen – Grundlagen und Dimensionen des organisationalen Lernens
- **Personalmanagement**
 - ✓ Begriffliche Grundlagen: Begriff des Personalmanagements und Bedeutung für KMU/Mittelstand
 - ✓ Ziele, Aufgaben und Herausforderungen – Transformationsproblem der Arbeit, Handlungsfelder im Überblick
 - ✓ Grundlagen des Personalmanagements – Perspektivenvielfalt und Theoriepluralismus, ökonomische und verhaltenswissenschaftliche Perspektive, Menschenbilder
 - ✓ Personalplanung – Aufgabe, Personalbedarfs- und Personalbestandsermittlung (qualitativ und quantitativ)

- ✓ Personalbeschaffung – Aufgabe und klassische Instrumente, neue Herausforderungen, Personalmarketing
 - ✓ Personalauswahl – Aufgabe, Methoden und Instrumente inklusive kritischer Würdigung, Beendigung Auswahlverfahren, Onboarding
 - ✓ Personalentwicklung – Aufgabe, Maßnahmen, Ablauf/Phasen, Aktuelle Herausforderungen für den Mittelstand
 - ✓ Personaleinsatzplanung – Aufgaben, Gestaltungsfelder (sachlich, inhaltlich, zeitlich), aktuelle Herausforderungen für den Mittelstand
 - ✓ Personalentlohnung – Motivations- und Anreiztheorien, Anreizgestaltung im Unternehmen, Grundlagen der Entgeltgestaltung, Prinzipien Entgeltgerechtigkeit und Entgeltdifferenzierung
 - ✓ Personalfreisetzung – Ursachen, Grundlagen, Maßnahmen, Arten, Trennungsmanagement
 - ✓ Personalcontrolling und Strategisches Personalmanagement
 - ✓ Zukunft des Personalmanagements – Aktuelle Ansätze und Trends sowie deren Auswirkungen auf den Personalbereich (Digitalisierung, Demographie, Wertewandel)
 - ✓ Fallstudien zu aktuellen Herausforderungen des Personalmanagements im Mittelstand
- **Personalführung**
- ✓ Begriffliche Grundlagen: Führungsbegriff, strukturelle und interaktive Führung
 - ✓ Überblick über die Führungsforschung – Ansätze und Theorien, Systematisierung und Entwicklung der Führungsforschung
 - ✓ Eigenschaftsansatz der Führung – Erkenntnisinteresse, Entwicklungsphasen, Bedeutung in Forschung und Praxis
 - ✓ Verhaltensansatz der Führung – Erkenntnisinteresse, Entwicklung der Führungsstilforschung, Bedeutung in Forschung und Praxis
 - ✓ Situativer Ansatz der Führung – Erkenntnisinteresse, Modelle der situativen Ansätze, Bedeutung für Forschung und Praxis
 - ✓ Neue Führungsansätze – Aktuelle Herausforderungen in der Führung, Besprechung neuer Führungskonzepte und -theorien, Messung von Führungsverhalten, Diskussion der Forschungsergebnisse/Veröffentlichungen
 - ✓ Führung als Gruppenprozess – Bedeutung von Teamarbeit, Sozialer Einfluss in Gruppen, Rollen in Gruppen, Gruppenphänomene, Handlungsimplicationen für die Führung von Teams
 - ✓ Führungsethik – Macht und Verantwortung, Destruktive Führung
 - ✓ Gestaltung von Führungsbeziehungen – Führungsinstrumente und Führungscontrolling
 - ✓ Fallstudien zu Führungsprozessen im Mittelstand
- **Organisation, Personalmanagement und -führung in der Mittelständischen Wirtschaft**
- ✓ Bearbeitung aktueller Herausforderungen und Problemstellungen aus der Praxis
 - ✓ Erarbeitung von Lösungsskizzen in Gruppenarbeit unter Berücksichtigung aktueller Forschungsergebnisse
 - ✓ Präsentation und Diskussion im Plenum
- **Exkursion Dienstleistungsbranche:** „Vom Employer Branding zum Recruiting“

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Grundlagen der Aufbau- und Ablauforganisation, die unterschiedlichen Formen der Aufbauorganisation und ihre praktische Anwendungsrelevanz
- die Rahmenbedingungen der Organisationsgestaltung und deren Wechselwirkungen
- die Methoden und Techniken der Organisationsanalyse und ihrer Anwendung in mittelständischen Unternehmen
- Auslöser und Ursachen von Wandel in Organisationen und den Umgang mit Wandel im Mittelstand

- die Ziele und Aufgaben der Handlungsfelder des Personalmanagements und deren aktuellen Entwicklungen
- verhaltenswissenschaftliche Grundlagen der Personalführung
- anwendungsorientierte Konzepte der Mitarbeiterführung und Mitarbeitermotivation unter besonderer Berücksichtigung der Wert- und Handlungsmuster mittelständischer Unternehmen

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen durch Einzel- und Gruppenübungen, Fallstudien und durch seminaristische Diskussionsrunden zu(r)

- Verzahnung der Aufbauorganisation mit der Ablauf- und Prozessorganisation im Unternehmen,
- Integration der einzelnen Aufgaben, Bereiche und Prozesse des Personalmanagements
- Zukunft und strategischen Ausrichtung des Personalmanagements im Mittelstand
- Auswirkungen von Organisationsentscheidungen und von Entscheidungen des Personalmanagements auf die betriebliche Effektivität und Rentabilität
- speziellen Ansätzen, Instrumenten, Konfliktfeldern und Anforderungen in praktischen Problemstellungen und Situationen der Mitarbeiterführung
- aktuellen Herausforderungen an die Organisation, die Personalführung und das Personalmanagement im Mittelstand
- Analyse wissenschaftlicher Studien und Bearbeitung von Mittelstandsfallstudien
- Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen ferner durch die Bearbeitung eines Organisations- oder Personalmanagement-Themas am Gegenstand ihres Praxisunternehmens im Rahmen des Praxismoduls (4BW-MPRA4-40). Es ist eine Projektarbeit anzufertigen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Methoden und Instrumente der Organisationsanalyse und -projektierung sowie der systematischen praktischen Umsetzung neuer Organisationskonzepte in Veränderungsprozessen einsetzen.
- Analysen und Planungen zu Aufgaben des Personalmanagements durchführen sowie in Bereichen des Personalmanagements operative und strategische Aufgaben bearbeiten.
- Prinzipien, Verhaltensregeln und Stile der Mitarbeiterführung situationsbezogen beurteilen und unter Berücksichtigung ethisch-moralische Grundwerte anwenden.
- die erlernten Strategien auf Fragestellungen der Bereiche Organisation, Personalmanagement und Führung im Mittelstand anwenden

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- bestehende Organisationsstrukturen zu erkennen und zu klassifizieren sowie Analysen zur Effektivität und Effizienz durchzuführen.
- Veränderungsbedarfe im Mittelstand zu identifizieren, Empfehlungen für den Verlauf organisationalen Wandels und den konstruktiven Umgang mit Widerständen abzuleiten.
- die Wechselbeziehungen und Zusammenhänge zwischen den psychologischen Konstitutionen der Mitarbeiter und der Gruppe einerseits und dem nach außen entwickelten Motivations- und Leistungsverhalten zu analysieren sowie praktische und ethisch-moralisch vertretbare Empfehlungen für eine zielorientierte Mitarbeiter- und Gruppendynamik abzuleiten.
- eigene Ideen zur Begegnung aktueller Herausforderungen im Personalmanagement, der Personalführung sowie der Organisation mittelständischer Unternehmen unter Berücksichtigung der Bedarfe im Mittelstand zu entwickeln.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Ergebnisse von Analysen zu Organisations-, Personal- und Führungsaufgaben und -prozessen in praktischen Fallstudien und Projektarbeiten zu visualisieren.

- Zusammenhänge innerhalb der Teildisziplinen und zwischen diesen zu erläutern.
- Entscheidungsempfehlungen umfassend zu beschreiben und zu erläutern.
- Lösungsempfehlungen für praktische Fragestellungen im Mittelstand zu präsentieren, Argumente für die Empfehlungen zu entwickeln und Diskussion zu moderieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Organisation“	15
Seminar „Organisation“	15
Vorlesung „Personalmanagement und -führung“	28
Seminar „Personalmanagement und -führung“	24
Exkursion Dienstleistungsbranche: „Vom Employer Branding zum Recruiting“	4
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Werner

E-Mail: katja.werner@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Organisation

- Scherm, E.: Organisation: Theorie, Gestaltung und Wandel, Oldenbourg
- Schreyögg, G.: Organisation: Grundlagen moderner Organisationsgestaltung, Wiesbaden
- Staehle, W.H.; Conrad, P.; Sydow, J.: Management. Die verhaltenswissenschaftliche Perspektive, München

Personalmanagement

- Claasen, N.: Handbuch des Personalmanagements in kleinen und mittleren Unternehmen, Bremen
- Holtbrügge, D.: Personalmanagement, Wiesbaden

Personalführung

- Grimm, H.G.; Vollmer, G. R.: Personalführung. Führungswissen für kleine und mittlere Unternehmen, Bad Wörishofen
- Weibler, J. et al.: Personalführung, München

Vertiefende Literatur

Organisation

- Argyris, C.; Schön, D. A.: Die lernende Organisation. Grundlagen, Methode, Praxis, Stuttgart
- Kaudela-Baum, S.; Nagel, E.; Bürkler, P.; Glanzmann, V. (Hrsg.): Führung lernen. Fallstudien zu Führung, Personalmanagement und Organisation, Wiesbaden
- Klimmer, M.: Unternehmensorganisation. Eine kompakte und praxisnahe Einführung, Herne
- Offensive Mittelstand: Unternehmensführung für den Mittelstand, Stuttgart

Personalmanagement

- Armutat, S.; Bartholomäus, N.; Franken, S.; Herzig, V.; Helbich, B. (Hrsg.) Personalmanagement in Zeiten von Demografie und Digitalisierung. Herausforderungen und Bewältigungsstrategien für den Mittelstand.
- Böhmer, N.; Schinnenburg, H.; Steinert, C.: Fallstudien im Personalmanagement: Entscheidungen treffen, Konzepte entwickeln, Strategien aufbauen, München
- Lindner-Lohmann, D.; Lohmann, F.; Schirmer, U.: Personalmanagement (BA Kompakt), Heidelberg
- Surrey, H.; Tiberius, V.: Die Zukunft des Personalmanagements. Herausforderungen, Lösungsansätze, Gestaltungsoptionen, Zürich

Personalführung

- Lang, R.; Rybnikova, I.: Aktuelle Führungstheorien und -konzepte, Wiesbaden
- Lohaus, D.; Habermann, W.: Führung im Mittelstand. Ein praxisorientierter Leitfaden
- Schirmer, U.; Woydt, S.: Mitarbeiterführung, Wiesbaden

Projekt-, Prozess- und Qualitätsmanagement

Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage, selbständig betriebswirtschaftliche und interdisziplinäre Projekte im Zeit-, Budget- und Qualitätsrahmen zu planen, zu steuern und erfolgreich abzuschließen. Die hierfür erforderlichen Kenntnisse zum Geschäftsprozessmanagement in modernen Unternehmensorganisationen sowie in überbetrieblichen Wertschöpfungsketten bilden einen zweiten Schwerpunkt des Moduls. Die Studierenden können moderne Methoden und Prinzipien des Prozessmanagements bewerten sowie Vorgehensmodelle und Arbeitstechniken zur Prozessanalyse, -konzeption und -implementierung systematisch einsetzen. Schließlich wird das interdisziplinäre Modul um die notwendigen Fach- und Methodenkompetenzen erweitert, auch die Qualität eines Projekt- und Prozessmanagements sicherzustellen. Die Studierenden sind nach Abschluss des Moduls in der Lage, als Qualitätsbeauftragter den Auf- und Ausbau eines firmenspezifischen Qualitätsmanagement-Systems zu leiten. Durch die Betrachtung komplexer betrieblicher Zusammenhänge und durch die interdisziplinäre Zusammenführung der drei betriebswirtschaftlichen Teildisziplinen wird das analytische und kritisch-konstruktive Denken der Studierenden weiterentwickelt.

Modulcode

4BW-MPMQM-50

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
 Mittelstandsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WINFO-10, 4BW-MGLUF-20, 4BW-MPMLU-30, 4BW-MLPKV-40, 4BW-MOPF-40, 4BW-PSSK2-30, 4BW-PSSK3-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhaltungen

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang zum Praxismodul „Betriebswirtschaftliche Projekte“ (BW-MPRA5-50) sowie durch seinen projekt-, prozess- und qualitätsbezogenen Schwerpunkt zu allen Modulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ und zum Modul 4BW-WISTA-50.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

▪ Projektmanagement

Hinweis: Die inhaltlichen Schwerpunkte orientieren sich am ICB 4 (Individual Competence Baseline, Version 4.0)

- ✓ Relevanz des Projektmanagements im Mittelstand
- ✓ Grundlagen des Projektmanagements (Begriffsdefinition: Projekt / Projektmanagement, Projektkriterien / Projektarten, Phasen, Projektentscheidungs-dreieck, Projekterfolg-faktoren)
- ✓ Projektinitialisierung / -Definition (u.a. Situations-, Umfeld- und Anforderungsanalyse, Auf-tragsklärung, Projektzielhierarchie, Projekteinzel- und -rahmenorganisation, Projektteam, Lei-stungsumfang / Spezifikation, ausgewählte Vorgehensmodelle, typische Elemente der Projekt-dokumentation und -kommunikation)
- ✓ Projektplanung (u.a. Grundsätze und Voraussetzungen einer integrierten Planung, Projekt-strukturplan, Aufwandsschätzung, Projektablauf- und -terminplanung, Grundlagen der Netz-plantchnik, Ressourcenbedarfs- und -Kapazitätsplanung sowie -Einsatzplanung, Kosten- und Finanzplanung, Projektbudgetierung / Finanzmittelmanagement, Beschaffung im Projekt-management, Vertragsmanagement)

- ✓ Projektdurchführung und -steuerung (Aufgaben und Komponenten im Kontext des Projektcontrollings, Projektüberwachung und -kontrolle, Bewertungsmethoden und Kennzahlen zum Projektfortschritt, Managementtechniken in Projekten, Formen der Einflussnahme bei Abweichungen, Änderungsmanagement)
- ✓ Projektabschluss (Phasen und Aufgaben des Projektabschlusses, Projektübergabe, Projektauswertung, Projektlernen / Projektrevision, Abschlussberichte)
- ✓ Ausgewählte Projektkompetenzen: Multiprojektmanagement, Projektmarketing, rechtliche Aspekte in Projekten, agile Vorgehensmodelle
- ✓ Fallstudie: Erstellung ausgewählter Elemente und Bearbeitung relevanter Schritte des Projektmanagements an einem vorgegebenen Szenario
- **Prozessmanagement**
 - ✓ Bedeutung, Ziele und Besonderheiten des Prozessmanagements im Mittelstand
 - ✓ Grundlagen des Prozessmanagements (Definition, Prozesselemente, Prozessorganisation in Unternehmen und Wertschöpfungsketten, Business Process Management, primäre und sekundäre Geschäftsprozesse, Klassifikation der Geschäftsprozessstypen, Prozess-Register / -Landschaft bzw. -Portfolio, Schwerpunkt-Einsatzbereiche, Prozessorientierung versus Funktionsspezialisierung)
 - ✓ Methoden der Prozessidentifizierung und -bewertung / -priorisierung, Reifegradmodelle
 - ✓ Ausgewählte Prozessmerkmale, Attribute zur Prozessbeschreibung, Prozesskriterien, Prozess-Kennzahlen
 - ✓ Referenz-Vorgehensmodell zur Prozessanalyse, -konzeption und -umsetzung
 - ✓ Methoden der Prozesserhebung und der Prozessleistungsmessung
 - ✓ Methoden der Prozessgestaltung und -optimierung sowie der Prozesstransformation
 - ✓ Prozessdokumentation und -modellierung (Ordnungsrahmen / Ebenen, Grundsätze ordnungsgemäßer Modellierung, typische Strukturelemente und Operatoren)
 - ✓ Ausgewählte Methoden und Instrumentarien der Prozessmodellierung und -dokumentation (Flussdiagramm, Ereignisgesteuerte Prozesskette (EPK), optional Business Process Model and Notation (BPMN) inkl. einer praktischen Anwendung auf Basis von Prozessmodellierungstools (ARIS Toolset)
- **Qualitätsmanagement**
 - ✓ Gegenstand und grundlegende Elemente des Qualitätsmanagements
 - ✓ Besonderheiten des Qualitätsmanagements für KMU
 - ✓ Organisation und Zusammenspiel der Qualitätstätigkeiten – Verantwortung der Leitung
 - ✓ Management von Ressourcen zur Produkt- und Dienstleistungsrealisierung
 - ✓ Dokumentation des Qualitätsmanagementsystems
 - ✓ Überwachung und Messung, Datenanalyse und Statistik
 - ✓ Lenkung fehlerhafter Produkte und Dienstleistungen
 - ✓ Auditierung und Zertifizierung
 - ✓ Total Quality Management
 - ✓ Kommunikation, Moderation und Gruppenarbeit in Q-Teams

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die zunehmende Bedeutung projekt- und prozessorientierter Arbeitsweisen in der betrieblichen Praxis
- die betrieblichen Anwendungsfelder und Einsatzmöglichkeiten des Projekt- und des Prozessmanagements
- Methoden und Instrumente zur Lösung betriebswirtschaftlicher und interdisziplinärer Projekte
- die betriebswirtschaftlichen Disziplinen durch deren Zusammenführung im Projekt- und Prozessmanagement

- Methoden zur Identifizierung, Bewertung und Priorisierung von Geschäftsprozessen
- Methoden der Prozesserhebung, Prozessleistungsmessung, Prozessgestaltung und -optimierung sowie der Prozesstransformation
- Instrumente und Methoden der Prozessdokumentation und -modellierung
- die Grundlagen, Bestandteile und Funktionen des Qualitätsmanagements
- die Ziele, Methoden und Techniken des Qualitätsmanagements in KMU
- die Voraussetzungen, Inhalte und die Bedeutung der Auditierung und Zertifizierung.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu Managementtechniken und deren Anwendung, indem sie einerseits das Projekt-, Prozess- und Qualitätsmanagement als eine spezielle Managementtechnik im Detail anwendungsbereit erlernen und andererseits erfahren, wie andere Managementtechniken in das Projekt-, Prozess- und Qualitätsmanagement integriert werden können
- durch das Lösen einer betriebswirtschaftlichen Aufgabe des Projekt- oder Prozessmanagements mit vorgegebenem Zeit-, Budget- und Qualitätsrahmen in der betrieblichen Praxisphase (4BW-MPRA5-50; Projektarbeit III)
- zu betrieblichen Entscheidungsprozessen, indem sie im Rahmen der Projektarbeit III sachgerechte Entscheidungen zu einer projekt- oder prozessorientierten Bearbeitung von Aufgaben treffen müssen
- durch den Umgang und die Pflege von QM-Systemen und QM-Dokumenten
- durch die Analyse auftretender Qualitätsprobleme und deren Lösung im Unternehmen
- durch die Auswertung von Qualitätskennzahlen mit Festlegung von Maßnahmen
- durch die Anwendung von operativen und strategischen Komponenten des Qualitätsmanagements
- durch die Beschäftigung bzw. Vorbereitung und Mitarbeit bei internen und externen Audits.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Projektmanagement als produktive Führungstechnik zur Bewältigung betrieblicher Aufgaben zielgerichtet anwenden und die darin enthaltenen Methoden und Instrumente zweckdienlich nutzen.
- Projektmanagement mit bereits früher erlernten Führungstechniken sachgerecht vernetzen und zwischen den verschiedenen Techniken fundiert abwägen.
- Methoden und Prinzipien des Prozessmanagements bewerten und verwenden.
- Vorgehensmodelle und Arbeitstechniken zur Prozessanalyse-, -konzeption und -implementierung systematisch einsetzen.
- die Regelwerke des Qualitätsmanagements anwenden.
- Qualitätskennzahlen auswerten und entsprechende Maßnahmen ableiten.
- Qualitätsmanagementsysteme beschreiben.
- Qualitätsmanagement-Handbücher pflegen und fortschreiben.
- Maßnahmenkataloge (z. B. FMEA-Maßnahmenkatalog) verwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- sachgerecht über die Nutzung projekt- und prozessorientierter Arbeitsweisen im Betrieb zu entscheiden und die dafür geeigneten Vorhaben zu bestimmen.
- Projekt- und Prozessmanagement führungs- und organisationsseitig in die Unternehmensstruktur einzubinden und mit nicht projekt- bzw. prozessbezogenen Aufgaben zweckdienlich zu vernetzen.
- selbst Projekte zu initiieren, zu planen und als Projektleiter erfolgreich durchzuführen.

- selbst Geschäftsprozesse zu identifizieren, zu bewerten und zu priorisieren sowie davon ausgehend ein Prozessmanagement von der Prozess-Strategie bis zum Prozess-Controlling umzusetzen.
- im Projekt- und Prozessmanagement selbständig qualitätsbewusst zu arbeiten.
- QM-Dokumente zu verifizieren und/oder zu validieren.
- QM-Systeme hinsichtlich interner und/oder externer Audits zu bewerten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die für die Vorbereitung, Durchführung und den ordnungsgemäßen Abschluss von Projekten erforderlichen internen und externen Kommunikationsprozesse zu planen und zu realisieren.
- die kommunikativen Anforderungen an die verschiedenen Projekt- und Prozessbeteiligten zu verstehen und in unterschiedlichen Führungspositionen praktisch umzusetzen.
- den kommunikativen Umgang mit Konflikten in der Vorbereitung und Realisierung von Projekten und/ oder der Prozesstransformation zu beherrschen.
- mit Qualitätsbeauftragten zusammenzuarbeiten und zu kommunizieren.
- mit allen organisationsrelevanten Gruppen qualitätsbewusst zu kommunizieren.
- bei Auditierungen angemessen zu bewerten und sachlich zu argumentieren.
- QM-Daten und -Dokumente mit anderen Firmen und Partnern auszutauschen und zu bewerten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung mit Fallstudie „Projektmanagement“	30
Vorlesung „Prozessmanagement“	20
Fallstudie mit „ARIS Toolset“	14
Vorlesung „Qualitätsmanagement“	40
Tutorium	2
Prüfungsleistung	4
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	130
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	180	-	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Uwe Straubel

E-Mail: uwe.straubel@dhge.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, Arbeitsblätter, Aktuelle Perinorm - Datenbank für Normen und technische Regeln (speziell DIN 69900, DIN 69901, DIN 69909, E DIN ISO 21500, DIN Fachbericht ISO 100006, DIN EN ISO 9001)

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Projektmanagement

- Litke, H.-D.; Kunow, I.; Schulz-Wimmer, H.: Projektmanagement, Freiburg
- Patzak, G.; Rattay, G.: Projektmanagement: Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen, Wien

Prozessmanagement

- Bayer, F.; Kühn, H. (Hrsg.): Prozessmanagement für Experten, Berlin Heidelberg
- Brecht-Hadraschek, B.; Feldbrügge, R.: Prozessmanagement, München

Qualitätsmanagement

- Brüggemann, H.: Qualitätsmanagement. Von Werkzeugen über Methoden zum TQM, Wiesbaden
- Krause, G.; Krause, B.; Liebelt, A.: Qualitätsmanagement. 137 Klausurtypische Aufgaben und Lösungen, Herne

Vertiefende Literatur

Projektmanagement

- Andler, N.: Tools für Projektmanagement, Workshops und Consulting – Kompendium der wichtigsten Techniken und Methoden, Erlangen
- Brahemer, U.: Projektmanagement für kleine und mittlere Unternehmen: Das Praxisbuch für den Mittelstand, München
- Bohinc, T.: Führung im Projekt – Führungswissen für Projektleiter, Berlin/ Heidelberg
- Kuster, J. et al: Handbuch Projektmanagement, Berlin/ Heidelberg
- Olfert, K.: Kompakt-Training Praktische Betriebswirtschaft – Projektmanagement, Herne

Prozessmanagement

- EABPM (Hrsg.): BPM CBOK® - Business Process Management BPM Common Body of Knowledge, Version 3.0, Leitfaden für das Prozessmanagement, Gießen
- Freund, J.; Rücker, B.: Praxishandbuch BPMN 2.0, München
- Gadatsch, A.: Grundkurs Geschäftsprozess-Management, Wiesbaden
- Gaitanidis, M.: Prozessorganisation – Entwicklung, Ansätze und Programme des Managements von Geschäftsprozessen, München
- Huth, M.: Prozess-Management, Weinheim
- Schmelzer, H.J.; Sesselmann, W.: Geschäftsprozessmanagement in der Praxis: Kunden zufrieden stellen - Produktivität steigern - Wert erhöhen, München

Qualitätsmanagement

- Bruhn, M.: Qualitätsmanagement für Dienstleistungen. Handbuch für ein erfolgreiches Qualitätsmanagement. Grundlagen, Konzepte, Methoden, Berlin/Heidelberg
- Paul, P.A.: Qualitätsmanagement in kleinen Organisationen – ISO 9000ff. einfach umsetzen, Hamburg
- Rothlauf, J.: Total Quality Management in Theorie und Praxis: Zum ganzheitlichen Unternehmensverständnis, München
- Zollondz: Grundlagen Qualitätsmanagement. Einführung in Geschichte, Begriffe, Systeme und Konzepte, München

Unternehmensnachfolge/-gründung und Risikomanagement

Nach Abschluss des Moduls kennen die Studierenden die inhaltlichen und rechtlichen Voraussetzungen sowie die Vorgehensweise bei Unternehmensgründungen und -nachfolgen. Sie sind in der Lage, ein Existenzgründungs- und ein Unternehmensnachfolgekonzept unter Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher sowie handels-, gesellschafts- und steuerrechtlicher Aspekte zu erarbeiten. Darüber hinaus sind sie in der Lage, unternehmerische Entscheidungen in Gründungs- und Nachfolgeprozessen unter Berücksichtigung der Identifikation, Bewertung und Bewältigung von Risiken zu treffen.

In Ergänzung dazu können die Studierenden im Rahmen eines Unternehmensplanspiels nicht nur die Bedeutung des vernetzten und systembezogenen betriebswirtschaftlichen Denkens erkennen und verinnerlichen, sondern auch ihre soziale Kompetenz (insbesondere Kommunikations-, Team-, Konflikt- und Kritikfähigkeit) weiterentwickeln.

Modulcode

4BW-MUNRM-60

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
 Mittelstandsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 6

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

7

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an allen Modulen der „Speziellen Managementkompetenz“ sowie an den Rechtsmodulen 4BW-WIRE1-10 und 4BW-WIRE2-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang zu allen Modulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ sowie zu den handels-, gesellschafts- und steuerrechtlichen Modulen.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Unternehmensgründung**
 - ✓ Gründungsarten im Überblick
 - ✓ Umfeld einer Unternehmensgründung: rechtliches und wirtschaftliches Umfeld (Situation in der Bundesrepublik Deutschland, Situation in der EU)
 - ✓ Gründerperson: Motivation, Humankapital
 - ✓ Gründungsprozess: Planung, Teamzusammensetzung, Finanzierungskonzept
 - ✓ Unternehmensidee: Innovation, Wertversprechen, Geschäftsmodell
 - ✓ Unternehmenskonzept: Businessplanerstellung, Inhalte, Abhängigkeiten
 - ✓ Unternehmen: Konstitutive Entscheidungen (Firmenbezeichnung, Gründungsbilanz, Gesellschaftsvertrag, Handelsregistereintragung, Unternehmenspublizierung und -anmeldung)
 - ✓ Gründungserfolg: Quantitativer und qualitative Erfolgsmaße
 - ✓ Planung, Steuerung und Kontrolle des ersten Gründungsjahres einschl. Jahresabschluss (Unternehmensbilanz / Gewinn- und Verlustrechnung) und Controlling von KMU
- **Unternehmensnachfolge**
 - ✓ Unternehmensnachfolge – Situation im Mittelstand
 - ✓ Unternehmensnachfolgearten: familienintern und familienextern
 - ✓ Umfeld einer Unternehmensnachfolge: rechtliches und wirtschaftliches Umfeld
 - ✓ Unternehmensnachfolger: Motivation, Humankapital

- ✓ Unternehmensnachfolgeprozess: Beziehung/Einfluss des Übergebers, Wissensmanagement, Unterstützung der Nachfolger, Mitarbeiterakzeptanz, rechtliche und steuerliche Besonderheiten
- ✓ Unternehmensübernahmekonzept: Aufbau des Konzeptes mit besonderem Fokus auf der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens
- ✓ Unternehmen: Wirtschaftliche Ausgangslage (Due Diligence), Verfahren der Unternehmensbewertung, Mitarbeiter- und Kundenstamm, Marktanteile
- ✓ Unternehmensnachfolgeerfolg: quantitative und qualitative Messung
- ✓ Steuerliche Aspekte der Unternehmensnachfolge
- **Risikomanagement**
 - ✓ Grundlagen des Risikomanagement (Notwendigkeit der Einflussnahme auf Risiken, Entscheidungsfindung unter Risiko und Ungewissheit, Grundkonzept eines betrieblichen Risikomanagement-Systems)
 - ✓ Risikomanagement innerhalb von Managementprozessen (Risikomanagementprozesse, Verhältnis zwischen Risikomanagementprozessen und Führungsprozessen)
 - ✓ Instrumente für die Aufgaben des Risikomanagements (Instrumente zur Risikoidentifikation, Instrumente zur Risikobeurteilung, Instrumente zur Gestaltung der Risiken)
- **Unternehmensplanspiel**

Das Unternehmensplanspiel zeigt den Studierenden vielschichtige komplexe Zusammenhänge der Betriebswirtschaft auf und vermittelt deren Wechselwirkungen durch Simulation. Die Studierenden werden in die Lage versetzt, über einen langfristigen Planungszeitraum (6-8 Geschäftsjahre) ein Produktionsunternehmen zu führen. Unter Berücksichtigung von Markt- und Konkurrenzsituation sind sowohl strategische als auch operative Entscheidungen zu verschiedenen betriebswirtschaftlichen Teilgebieten zu treffen (Beschaffungs-, Produktions-, Absatzplanung, Finanzierung, u. a.) Ziel des Unternehmensplanspiels ist die erfolgreiche Unternehmensführung. Hierbei gilt es, das Zielsystem des Unternehmens mit dem grundsätzlichen Konflikt zwischen Rentabilität, Liquidität, Sicherheit und Wachstum optimal zu steuern.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Aufbauend auf den Kenntnissen aus den Bereichen der „Allgemeinen Wirtschaftskompetenz“ und der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ verbreitern die Studierenden ihr Wissen über

- die finanziellen, emotionalen, steuerlichen und rechtlichen Aspekte einer Unternehmensgründung und Unternehmensnachfolge
- Die Entwicklung und Bewertung von Gründungsideen inklusive der Betrachtung ihrer Marktchancen
- die Vorgehensweise bei einer Unternehmensgründung und -nachfolge
- die Unterstützungsangebote des Bundes und der Länder für Existenzgründer
- die besonderen Anforderungen der Unternehmensführung durch Existenzgründer und Nachfolger einschließlich Insolvenz und Insolvenzvermeidung
- die Anforderungen und Bestandteile eines Übernahmekonzeptes/Business Planes
- die Notwendigkeit und Möglichkeit der Nachfolgeregelung in kleinen und mittleren Unternehmen
- die Möglichkeiten und Verfahren der Unternehmensbewertung
- die Identifikation, Beurteilung und Bewältigung von Risiken in Verbindung mit unternehmerischen Entscheidungen und unter Berücksichtigung der ethisch-moralischen Grundwerte des Wirtschaftens – speziell im Zuge der Unternehmensgründung und -nachfolge.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- in der Betriebswirtschaftslehre und im Wirtschaftsrecht am Gegenstand der Gründung, Nachfolge und Bewertung kleiner und mittlerer Unternehmen

- bezüglich des Einsatzes von Instrumenten zur Identifikation, Bewertung und Steuerung strategischer sowie operativer Risiken in kleinen und mittleren Unternehmen – speziell am Gegenstand der Unternehmensgründung und -nachfolge.
- in einem Planspiel zur Steuerung der gesamten betrieblichen Wertschöpfungskette unter Einbeziehung aller Unternehmensfunktionen in realitätsnahen Konkurrenzsituationen.
- durch Erarbeitung eines Existenzgründungskonzeptes.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Markt-, Marktteilnehmer- und Branchenanalysen hinsichtlich der Findung und Bestimmung einer Geschäftsidee als Grundlage der Existenzgründung durchführen.
- betriebswirtschaftliche Methoden für die Erarbeitung eines Unternehmensgründungs- und Nachfolgekonzeptes anwenden.
- Businesspläne, Kapitalbedarfs-, Finanz- und Liquiditätspläne im Hinblick auf die Zustimmungsfähigkeit durch sachkundige Stellen bzw. Banken erstellen.
- Finanzierungshilfen und Förderprogramme erkennen und nutzen.
- besondere Anforderungen und Risiken eines jungen Unternehmens erkennen und Krisensituationen vorbeugen bzw. bewältigen.
- Voraussetzungen und Bedingungen der Unternehmensnachfolge analysieren sowie Alternativen der Unternehmensnachfolge vergleichen.
- betriebswirtschaftlich, rechtlich und steuerlich fundierte Entscheidungen für die Unternehmensnachfolge – u.a. durch die Anwendung von Verfahren der Unternehmensbewertung – treffen.
- ausgewählte Methoden der Entscheidungsfindung unter Risiko nutzen.
- ausgewählte Instrumente der Risikoidentifikation und -bewertung in kleinen und mittleren Unternehmen anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Situation bei einer Unternehmensgründung und Unternehmensnachfolge unter Berücksichtigung der ethisch-moralischen Grundwerte des Wirtschaftens kritisch und sachkundig einzuschätzen.
- Methoden, Instrumente und Verfahren der Unternehmensgründung, -nachfolge und -bewertung auf konkrete Aufgabenstellungen anzuwenden.
- Existenzgründungs- und Nachfolgekonzept zu erarbeiten.
- an der Schaffung und Anpassung betrieblicher Risikomanagementsysteme mitzuwirken.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Existenzgründungskonzepte schriftlich zu erstellen, zu präsentieren sowie bzgl. Entscheidungen fachkundig zu begründen und zu verteidigen.
- Unternehmensnachfolgen und Unternehmensbewertungen mit Fachleuten zu diskutieren und ihren Standpunkt zu vertreten.
- Grundbegriffe der Fachterminologie des Risikomanagements adäquat zu verwenden.
- Entscheidungen zur Bewertung und Steuerung von Risiken argumentativ zu fundieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminar „Unternehmensgründung“	28
Seminar „Unternehmensnachfolge“	28
Seminar „Risikomanagement“	16
Planspiel	32
Tutorium	2
Prüfungsleistung	4
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	100
Workload Gesamt	210

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	6. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Werner

E-Mail: katja.werner@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Lehr- und Studienmaterial, Modular aufgebaute Methodik „Unternehmensmanagement/-controlling“, Arbeitsblätter, Skript, BGB, HGB, Steuergesetze, -richtlinien und -erlasse, aktuelle Förderrichtlinien

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Unternehmensgründung

- Kailer, N.; Weiß, G.: Gründungsmanagement kompakt: Von der Idee bis zum Businessplan, Wien
- Schefczyk, M.; Pankotsch, F.: Betriebswirtschaftslehre junger Unternehmen, Stuttgart
- Vogelgesank, E.; Fink, C.; Baumann, M.: Existenzgründung und Businessplan: Ein Leitfaden für erfolgreiche Start-ups, Berlin

Unternehmensnachfolge

- Beckmann, R.: Unternehmensnachfolge im Mittelstand, Frankfurt/M.
- Felden, B., Klaus, A.: Nachfolgeregelung [Konzepte, Führungswechsel, Vermögensübertragung, Unternehmensbewertung, Finanzplanung, Psychologie, Unternehmenskauf- und verkauf], Stuttgart
- Wieseahn, A.: Unternehmensnachfolge. Praxishandbuch für Familienunternehmen, Wiesbaden

Risikomanagement

- Brauweiler, H.-Ch.: Risikomanagement im Unternehmen. Ein grundlegender Überblick über die Managementpraxis, Wiesbaden
- Hoffmann, J.: Risikomanagement für mittelständische Unternehmen: Risikopotenziale erkennen und erfolgreich bewältigen - mit zahlreichen Praxissituationen, Berlin

Vertiefende Literatur

Unternehmensgründung

- Collrepp, F. v.: Handbuch Existenzgründung, Stuttgart
- Faltin, G.: Kopf schlägt Kapital. Die ganz andere Art ein Unternehmen zu gründen, München
- Oswalder, A.; Pigneur, Y.; Wegberg, J.T.A.: Business Model Generation, Frankfurt/M.

Unternehmensnachfolge

- Bassewitz, U. v.: Erfolgreiche Unternehmensnachfolge. Den Übergang persönlich und unternehmerisch meistern, Wiesbaden
- Behringer, S.: Unternehmensbewertung der Klein- und Mittelbetriebe. Betriebswirtschaftliche Verfahrensweise, Berlin
- LeMar, B.: Generations- und Führungswechsel im Familienunternehmen: Mit Gefühl und Kalkül den Wandel gestalten, Berlin/Heidelberg
- Lorz, R.; Kirchdörfer, R.: Unternehmensnachfolge. Rechtliche und steuerliche Gestaltung der Nachfolge in unternehmerische Vermögenswerte, München
- Peemöller, V.H. (Hrsg.): Praxishandbuch der Unternehmensbewertung. Grundlagen und Methoden. Bewertungsverfahren. Besonderheiten bei der Bewertung, Herne

Risikomanagement

- Gleißner, W.: Grundlagen des Risikomanagements im Unternehmen: Controlling, Unternehmensstrategie und wertorientiertes Management, München
- Stiefl, J.: Risikomanagement und Existenzsicherung: Mit Konzepten und Fallstudien zu KMU, München

Internationales Management und Interkulturelle Kompetenz

Mit dem Modul erhalten die Studierenden einen Überblick über die Formen und über die wirtschaftlichen sowie rechtlichen Rahmenbedingungen außenwirtschaftlicher Aktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen vor dem Hintergrund der Globalisierung. Sie werden mit den Chancen und Risiken der Globalisierung vertraut und setzen die in vorangegangenen Modulen erworbenen Kenntnisse und Fertigkeiten gezielt zur Analyse der Optionen internationaler Aktivitäten für kleine und mittlere Unternehmen ein. Die Behandlung internationaler Unternehmenstätigkeit berücksichtigt die Spezifika der Kultur und der Gesellschaft fremder Länder. Im Fokus steht die (Weiter-)Entwicklung interkultureller Kompetenz.

Modulcode

4BW-MIMAH-60

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
 Mittelstandsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 6

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an allen Modulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ und der „Personalen, Sozialen u. Sprachkompetenz“ sowie an 4BW-VWL2-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in besonderem Zusammenhang mit allen Pflichtmodulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“, indem die erarbeiteten Kenntnisse und Fertigkeiten gezielt zur Analyse der Optionen internationaler Aktivitäten (von KMU) eingesetzt werden. Überdies werden die interkulturellen Lehrinhalte der Module 4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK2-30 und 4BW-PSSK3-40 erweitert und vertieft sowie im Wahlpflichtmodul 4BW-WMWSP-60 für Interessenten nochmals länderspezifisch untersetzt.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Internationales Management und Außenhandel**
 - ✓ Theoretische Grundlagen der internationalen Arbeitsteilung (reale Außenwirtschaftstheorie)
 - ✓ Internationalisierung und Globalisierung: Chancen, Risiken und Erfolgsfaktoren (für KMU)
 - ✓ Internationales Marketing (inklusive internationale Marktforschung und Standortanalysen)
 - ✓ Formen des Außenhandels: Grundformen, Sonderformen, Entwicklungstendenzen
 - ✓ Rechtliche Rahmenbedingungen: AWG, Zollrecht, internationales Vertragsrecht
 - ✓ Transportwesen und Dokumente des Außenhandels
 - ✓ Außenhandelsrisiken und spezifische Instrumente des Risikomanagements
 - ✓ Auslandszahlungsverkehr (Zahlungsformen und -bedingungen)
 - ✓ Außenhandelsfinanzierung (internationale Finanzmärkte, kurz-, mittel- und langfristige Finanzierungsarten, Sonderformen, Finanzierung internationaler Unternehmen)
 - ✓ Formen der staatlichen Exportförderung
 - ✓ Internationale Rechnungslegung nach International Financial Reporting Standard (IFRS)
 - ✓ Incoterms und Außenhandelskalkulation
- **Interkulturelle Kompetenz**
 - ✓ Interkulturelle Kompetenz als aktuelle Schlüsselkompetenz

- ✓ Interkulturelle Kompetenz und das Spannungsfeld von Interkulturalität, Multikulturalität, Hybridität
- ✓ Kulturelle Vielfalt: Strukturmerkmale von Kulturen, Kulturdimensionen und Kulturstandards
- ✓ Kulturelles Wissen und Identität: Selbst- und Fremdwahrnehmung, Ethnozentrismus, Stereotype
- ✓ Fallstudien: Interkulturelle Kompetenz im Kontext von Vertrieb, Marketing und Personalwesen
- ✓ Fallstudie: Auslandseinsatz – Interkulturelles Lernen, Akkulturationsstrategien, Kulturschock
- ✓ Ausgewählte Länder und Zielregionen: Indien, China, Lateinamerika, Süd-/ Osteuropa (Türkei, Spanien, Tschechien, Polen, Russland)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Grundbegriffe und Formen der internationalen Arbeitsteilung sowie deren Zusammenhänge
- die wesentlichen Ursachen sowie die volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Wirkungen der Globalisierung
- die Merkmale und Anforderungen der wichtigsten internationalen Märkte
- die Chancen, Risiken und Erfolgsfaktoren der Internationalisierung (für KMU)
- die Bedeutung, die Formen und die Entwicklungstendenzen außenwirtschaftlicher Beziehungen für die mittelständische Wirtschaft
- die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Dokumente des Außenhandels
- die jeweils aktuellen Formen der staatlichen Exportförderung
- die Incoterms und die Methoden der Außenhandelskalkulation
- die elementaren Begriffe, Konzepte und methodischen Ansätze der interkulturellen Kommunikation, Kompetenz und Kooperation.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen durch Übungen, Fallbeispiele und Gruppendiskussionen

- zu den Möglichkeiten außenwirtschaftlicher Aktivitäten unter den aktuellen Bedingungen internationaler Arbeitsteilung insbesondere auch für kleine und mittlere Unternehmen
- zu Analysen und zum Umgang mit betriebswirtschaftlichen Risiken unter den Bedingungen der zunehmenden Einbindung mittelständischer Unternehmen in den Globalisierungsprozess
- zur Gestaltung des Zahlungsverkehrs und zu den Möglichkeiten der Finanzierung im internationalen Geschäft durch Fallbeispiele
- zum Einsatz von Marketinginstrumenten in der internationalen Geschäftstätigkeit
- zu eigen- und fremdkulturellen Traditionen, Denkformen, Wertüberzeugungen, Rollenmodellen und sozialen Normen sowie zu Umgangsformen und Kulturstandards in ausgewählten Zielländern.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- aktuelle Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft erkennen, analysieren und in ihrer betriebswirtschaftlichen Bedeutung einschätzen.
- erfasste Daten über internationale Märkte aufbereiten und daraus u. a. Standortanalysen als Entscheidungsgrundlage für internationale Aktivitäten des Praxispartners erarbeiten.
- außenwirtschaftliche Risiken identifizieren und diese im Rahmen der Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie Finanzierungsformen begrenzen.

- Außenhandelskalkulationen unter Beachtung zollrechtlicher Bestimmungen und der Liefer- und Zahlungsbedingungen selbständig ausführen.
- entsprechende Finanzierungsinstrumente unter Berücksichtigung der staatlichen Exportförderung für konkrete Auslandsaktivitäten gezielt einsetzen.
- die in der Ausbildung gewonnenen Kenntnisse und Fertigkeiten im Marketingbereich auf Fragestellungen und Probleme der internationalen Geschäftstätigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen anwenden und betriebswirtschaftlich relevante Vorschläge erarbeiten.
- interkulturelle Denk- und Verhaltensweisen auf (non-)verbaler Ebene sowie auf Inhalts-, Beziehungs- und Kontextebene wahrnehmen, selbstkritisch reflektieren, wertschätzen und zielorientiert handeln.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- selbständig Analysen über die Entwicklung auf internationalen Märkten zu erstellen.
- die spezifischen Chancen und Risiken außenwirtschaftlicher Aktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen aus ganzheitlicher Sicht zu beurteilen und entsprechende Lösungsansätze aufzuzeigen.
- Auslandsmarktstrategien für kleine und mittlere Unternehmen zu entwickeln.
- interkulturelle Situationen, (potentielle) Missverständnisse u./o. Konflikte zu erkennen, sie zu reflektieren sowie kultursensibel und kontextangemessen zu reagieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Tragweite unternehmerischer Entscheidungen im internationalen Bereich zu erfassen sowie diese bei der Erarbeitung und Bewertung eigener Lösungsansätze überzeugend zu kommunizieren.
- die Lösungsmethodik und das Ergebnis ihrer Arbeit zu interpretieren, kritisch einzuschätzen und mit Fachleuten zu diskutieren.
- erarbeitete Internationalisierungsstrategien umfassend und überzeugend zu kommunizieren.
- Unterschiede im interkulturellen Wirtschaftskontext bewusst wahrzunehmen und darauf zu reagieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	40
Seminar	30
Interkulturelle Fallstudien	16
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	6. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Frank Mauersberger

E-Mail: frank.mauersberger@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Büter, C.: Außenhandel: Grundlagen internationaler Handelsbeziehungen, Berlin/Heidelberg
- Erll, A.; Gymnich, M.: Uni Wissen Interkulturelle Kompetenzen: Kernkompetenzen, Sicher im Studium, Stuttgart
- Keuper, F.; Schunk, H.: Internationalisierung deutscher Unternehmen. Strategien, Instrumente und Konzepte für den Mittelstand, Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- Bernstorff, Ch. v.: Risiko-Management im Auslandsgeschäft. Internationale Geschäfte sicher abschließen, Förderungsanfänge vermeiden, Frankfurt
- Endriss, H. W.; Nicolini, H.-J. (Hrsg.): Internationale Bilanzbuchhaltung, Herne/ Berlin
- Jahrmann, F.-U.; Olfert, K.: Außenhandel (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft), Herne
- Jahrmann, F.-U.: Kompakttraining-Außenhandel, Herne
- Krämer, G.; Nazarkiewicz: Handbuch interkulturelles Coaching. Konzepte, Methoden, Kompetenzen, kulturreflexiver Begleitung, Göttingen
- Lüsebrink, H.-J.: Interkulturelle Kommunikation: Interaktion – Fremdwahrnehmung – Kulturtransfer, Stuttgart
- Swoboda, B.; Zentes, J. (Hrsg.): Fallstudien zum Internationalen Management. Grundlagen, Praxiserfahrung, Perspektiven, Wiesbaden
- Zentes, J.; Swoboda, B.: Internationales Marketing, München

Pflichtmodule der Studienrichtung Baubetriebsmanagement

Grundlagen der Bauwirtschaftslehre, Öffentliches Baurecht

Das Baugeschehen ist in eine Vielzahl rechtlicher, wirtschaftlicher und technischer Gegebenheiten eingebunden. Vor diesem Hintergrund besteht das Modulziel darin, grundlegende Inhalte der Bauwirtschaftslehre und des öffentlichen Baurechts zu beherrschen und einen Einblick in das Zusammenspiel rechtlicher und bauwirtschaftlicher Sachverhalte zu erlangen.

Nach Abschluss dieses Moduls verstehen die Studierenden die Verbindung zwischen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und der Bauwirtschaftslehre als spezieller Betriebswirtschaftslehre. Sie kennen typische Ansätze und Problemstellungen der Bauwirtschaftslehre und können sie mit Hinblick auf betriebliche Abläufe anwenden.

Außerdem verfügen die Studierenden nach Abschluss des Moduls über Grundlagenwissen im Bereich des öffentlichen Baurechts. Sie kennen die zentralen Regelungen des Bauplanungs- und Bauordnungsrecht sowie der Raumplanung und sind in der Lage, die Zusammenhänge und Abhängigkeiten zwischen rechtlichen, städtebaulichen und betriebswirtschaftlichen Aspekten zu bewerten.

Modulcode

4BW-BBWBR-20

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
 Baubetriebsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 2

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10 und 4BW-WIRE1-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Grundlage für alle weiterführenden Module des Baubetriebsmanagements sowie für die Wahlpflichtmodule 4BW-WMDIB-56, 4BW-WMSV-56, 4BW-WMIMB-56. Das Modul steht im Zusammenhang mit dem Praxismodul 4BW-BPRA2-20.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Grundlagen der Bauwirtschaftslehre**
 - ✓ Die Bauwirtschaftslehre als Spezielle Betriebswirtschaftslehre der Bauwirtschaft
 - ✓ Entstehung und Nutzung von Bauprojekten
 - ✓ Baubeteiligte und deren Aufgaben
 - ✓ Prinzipien des nachhaltigen Bauens
 - ✓ Der Baumarkt: volkswirtschaftlicher Stellenwert, Teilmärkte, Angebot und Nachfrage
 - ✓ Preisfindung
 - ✓ Marketing
- **Grundlagen öffentliches Baurecht**
 - ✓ Die Bauleitplanung: Geschichte, Grundlagen, allgemeine Vorschriften
 - ✓ Der Flächennutzungsplan
 - ✓ Der Bebauungsplan
 - ✓ PPP – Zusammenarbeit mit Privaten
 - ✓ Der Vorrang der Innenentwicklung
 - ✓ Das Sichern der Bauleitplanung

- **Bauordnungsrecht**
 - ✓ Die Länderbauordnungen: Allgemeine Vorschriften
 - ✓ Das Grundstück und seine Bebauung
 - ✓ Gestaltung
 - ✓ Allgemeine Anforderungen
 - ✓ Nutzungsbedingte Anforderungen
 - ✓ Baubeteiligte
 - ✓ Bauaufsichtsbehörden
 - ✓ Verfahren – am Beispiel der Sächsischen Bauordnung
 - ✓ Das Vorhaben im städtebaulichen und bauordnungsrechtlichen Kontext
 - ✓ Bodenordnung
 - ✓ Erschließung
 - ✓ Das besondere Städtebaurecht: Stadtsanierung und Stadtumbau, Wertermittlung
 - ✓ Ausgewählte Fachgesetze in ihrer städtebaulichen Relevanz
- **Raumordnung**
 - ✓ Raumordnung in der EU
 - ✓ Raumordnung des Bundes / Leitvorstellungen: Raumordnungsgesetz, Raumordnungsberichte
 - ✓ Gesetz zur Raumordnung und Landesplanung des Freistaates Sachsen
 - ✓ Landesentwicklungsplan Sachsen, Raumordnungspläne und regionale Planungsverbände
 - ✓ Das Zielabweichungsverfahren
 - ✓ Das Raumordnungsverfahren
 - ✓ Das Gegenstromprinzip der Raumordnung
 - ✓ Interkommunale Zusammenarbeit (Metropolregionen, Städtenetze, Wirtschaftsregionen)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Einordnung der Bauwirtschaftslehre in den größeren Komplex der Betriebswirtschaftslehre
- die volkswirtschaftliche Stellung und Besonderheiten der Baubranche
- die Entstehung und Nutzung von Bauprojekten vor dem Hintergrund technischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Gegebenheiten
- die Planung und Vorbereitung der Genehmigung eines Bauvorhabens in ihrer betriebswirtschaftlichen und baurechtlichen Dimension
- Fragen des Bauvorhabens über dessen Lebenszyklus hinweg
- Leitvorstellungen und Grundsätze einer nachhaltigen Raumentwicklung in den abgestuften Betrachtungsebenen von der EU über den Bund und die Länder bis hin zur Planungsregion
- Formen und Chancen der Abhängigkeit zwischen städtebaulichen Rahmenbedingungen und bauwirtschaftlicher Effektivität
- die Einbringung textlicher und zeichnerischer Festsetzungen zur baulichen Entwicklung und Ordnung in den Verfahrensprozess der Bauleitplanung und die Bewertung und Sicherung bauwirtschaftlicher Belange in diesem Prozess
- die Raumordnung als Fortsetzung der städtebaulichen Planung auf Ebene der Länder

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- spezifische Themen sowie zu den unterschiedlichen Baubeteiligten durch das Studium aktueller Sekundärliteratur (u.a. Verbände der Bauwirtschaft), durch Übungen (EvL), durch eine abschließende Exkursion in der Theoriephase und durch die anschließende 2. Praxisphase

- die Umsetzung einer Fallstudie zum Thema „Baubeteiligte und deren Aufgaben“, die am Gegenstand des Praxisunternehmens im Rahmen des Praxismoduls 4BW-BPRA2-20 zu bearbeiten und zu präsentieren ist.
- Verknüpfungen zwischen rechtlichen und bauwirtschaftlichen Gegebenheiten
- Ziele, Aufgaben, Form und Aufbau des Informations- und Dokumentationssystem des bauwirtschaftlichen Leistungsprozesses
- die Entwicklung von Grundstücken zur Baureife
- das Ineinandergreifen von Bauleitplanung und Raumordnung für das „System der Zentralen Orte“, die Raum- bzw. Gebietsqualitäten, großräumige Verbindungen (Achsen) und diesbezügliche Formen der interkommunalen Zusammenarbeit
- städtebauliche Schwerpunkte der Bauleitplanung.
- die Entwicklung räumlicher Qualitäten, die Klassifizierung der Orte und die Bildung von Achsen
- interkommunale Zusammenarbeit (z.B. von Metropolregionen, Städtenetzen, Wirtschaftsregionen)
- städtebauliche Schwerpunkte der Bauleitplanung

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- das vermittelte Wissen, nach kritischer Würdigung vorhandener Erkenntnisse und Entscheidungen, hinsichtlich des Einsatzes einzelner Alternativen zu bewerten
- die Konformität eines Bauauftrages mit rechtlichen Normen zu beurteilen
- Gesetze, Gerichtsentscheidungen, Fachliteratur und das Internet zur Beantwortung baurechtlicher Fragen zu nutzen

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die vielschichtigen Aufgaben des Bauauftraggebers in ihren rechtlichen und wirtschaftlichen Abhängigkeiten zu erkennen
- die Einordnung der Städteplanung in größere Verwaltungsebenen (Länder, Bund) vorzunehmen
- rechtliche Problemstellungen zu erkennen, um diese bei betrieblichen Entscheidungen sachgerecht zu berücksichtigen
- zu beurteilen, wann es erforderlich ist, zur Beratung oder Vertretung einen Juristen beizuziehen

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- in betrieblichen Entscheidungsprozessen mitzuwirken und für betriebliche Probleme Lösungen zu formulieren und argumentativ zu verteidigen
- das erworbene Wissen im Unternehmen und mit Auftraggebern sowie Behörden zu kommunizieren
- sich mit unterschiedlichen Meinungen zu einem Problem wissenschaftlich auseinander zu setzen und Problemlösungen argumentativ zu verteidigen

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminaristische Vorlesung „Grundlagen der Bauwirtschaftslehre“	30
Seminaristische Vorlesung „Öffentliches Baurecht“	58
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	2. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Werner Halbweiss

E-Mail: werner.halbweiss@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Tafel, Overhead-Projektor, Beamer, Smartboard
Vorlesungsbegleitende Übersichten, Grafiken und Tabellen

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

DIN-Normen:

- DIN 276
- DIN 277

Gesetzestexte:

- Baugesetzbuch (BauGB)
- Baunutzungsverordnung (BauNVO)
- Bundesimmissionsschutzgesetz (BImSchG)
- Gesetz über Umweltverträglichkeitsprüfung (UVPG)
- Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)
- Planzeichenverordnung (PlanZV)
- Raumordnungsgesetz (ROG)
- Sächsische Bauordnung (SächsBO)
- Sächsisches Landesplanungsgesetz (SächsLPIG)

Lehrbücher

- Leimböck, E.; Iding, A.; Meinen, H.: Bauwirtschaft. Grundlagen und Methoden, Wiesbaden
- Wöhe, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München

Vertiefende Literatur

- Berner, F.; Kochendörfer, B.; Schach, R.: Grundlagen der Baubetriebslehre, Band 1 – 3, Wiesbaden
- Diederichs, C.; Malkwitz, A.: Bauwirtschaft und Baubetrieb, Wiesbaden
- Girmscheid, G.: Strategisches Bauunternehmensmanagement: Prozessorientiertes integriertes Management für Unternehmen in der Bauwirtschaft, Berlin/Heidelberg
- Muckel, S.; Ogorek, M.: Öffentliches Baurecht, München

Bauftrag, Baubetriebliche KLER, Privates Baurecht

Das Modulziel besteht erstens darin, die technischen Grundlagen des Baugeschehens zu beherrschen, die für die Bearbeitung betriebswirtschaftlicher Aufgaben erforderlich sind. Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über Grundlagenwissen im Bereich der Baukonstruktion und können die technischen Rahmenbedingungen eines Bauvorhabens in ihren betriebswirtschaftlichen Konsequenzen bewerten.

Hierauf aufbauend besteht das zweite Modulziel darin, fundierte Kenntnisse des baubetrieblichen Rechnungswesens inklusive der Grundzüge der baubetrieblichen Beschaffung zu erlangen. Nach der Teilnahme an den Modulveranstaltungen sind die Studierenden in der Lage, die einzelnen Bereiche der baubetrieblichen Kosten-, Leistungs- und Ergebnisrechnung (KLER) voneinander zu unterscheiden und anhand konkreter Bauprojekte anzuwenden. Die Studierenden beherrschen außerdem die Grundzüge der Beschaffung.

Das dritte Modulziel besteht darin, über ein fundiertes Grundlagenwissen des privaten Baurechts zu verfügen. Nach Abschluss des Moduls beherrschen die Studierenden den rechtlichen Rahmen für das Zusammenwirken der bauvertraglichen Parteien über den gesamten Verlauf eines Bauprojekts hinweg und erkennen die Besonderheiten, welche die Bauwirtschaft hierbei im Vergleich zu anderen Branchen aufweist. Sie sind außerdem in der Lage, typische Probleme bei der Vertragsgestaltung und der Vertragsabwicklung aufzuzeigen und betriebliche Lösungen zu entwerfen.

Modulcode

4BW-BBKBR-30

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
Baubetriebsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 3

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WIRE1-10 und 4BW-BBWBR-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Grundlage für alle weiterführenden Module des Baubetriebsmanagements sowie für die Wahlpflichtmodule 4BW-WMDIB-56, 4BW-WMSV-56, 4BW-WMIMB-56. Das Modul steht im Zusammenhang mit dem Praxismodul 4BW-BPRA3-30.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Grundlagen der Baukonstruktion**
 - ✓ Die Bauzeichnung (Grundnormen von Bauzeichnungen, Lesen einer Bauzeichnung, zeichnerischer Inhalt von Bauprojekten)
 - ✓ Baustoffe im Tiefbau und im Hochbau
 - ✓ Baukonstruktionen (Bauformen, Strukturierung von Bauvorhaben, Konstruktionsarten)
 - ✓ Mengenermittlung (Einteilung der Gewerke, Wohnflächen- und Kubaturberechnung, praktische Übungen)
- **KLER – Baubetriebsrechnung**
 - ✓ Ziele, Aufgaben und Aufbau
 - ✓ Kostenrechnung
 - ✓ Leistungsrechnung
 - ✓ Ergebnisrechnung
 - ✓ Abgrenzungsrechnung

- **KLER – Bauauftragsrechnung**
 - ✓ Ziele und Aufgaben
 - ✓ Zeitliche Gliederung
 - ✓ Vorkalkulation - Angebots-, Auftrags-, Arbeits- und Nachtragskalkulation
 - ✓ Mitkalkulation - auftragsbegleitende Kalkulation
 - ✓ Nachkalkulation - auftragsabschließende Kalkulation
 - ✓ Einzelkosten versus Gemeinkosten
 - ✓ Betriebskosten der Baustelle
 - ✓ Allgemeine Geschäftskosten
 - ✓ Kalkulation über die Angebotsendsumme
 - ✓ Kalkulation mit vorbestimmten Zuschlagssätzen
- **Beschaffung in der Bauwirtschaft**
 - ✓ Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe
 - ✓ Nachunternehmerleistungen
 - ✓ Stammdatenaufbau- und -verwaltung
 - ✓ Lieferantenbewertung
 - ✓ Anfrage, Bestellung, Lieferung, Kontrolle
- **Grundlagen des privaten Baurechts**
 - ✓ Der Bauvertrag
 - ✓ Die Bauausführung bis zur Abnahme
 - ✓ Die Abnahme der Bauleistung
 - ✓ Baumängel und Mängelansprüche des Auftraggebers
 - ✓ Bauzeit und Bauablaufstörungen
 - ✓ Der Vergütungsanspruch und seine Berechnung
 - ✓ Nachträge und Vergütungsänderungen
 - ✓ Anspruchssicherung bei Bausachen
 - ✓ Beweissicherung und Rechtsstreit

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- das Lesen und die Verwendung von Bauzeichnungen
- die verschiedenen Baustoffe des Tief- und Hochbaus
- die Besonderheiten und Unterscheidungen von Baukonstruktionsarten
- die Durchführung und Überprüfung von Mengenermittlungen
- über die Ziele und Aufgaben der Baubetriebs- und Bauauftragsrechnung
- die Gestaltung eines Bauvertrags und die grundlegenden Regelungen der VOB für die Vertragsdurchführung
- das Zusammenwirken von Vertrag, VOB und BGB
- Vorgehensweisen im Einkauf

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- bautechnische Grundlagen zum besseren Verstehen und Erkennen der Beziehungen zwischen technischen und ökonomischen Sachverhalten
- die Notwendigkeit zweckdienlicher Informationssysteme für interne Managementaufgaben
- die Rolle der Beschaffung und ihr Beitrag im Leistungserstellungsprozess
- bautechnische und baubetriebliche Wirkung des Vertragsverhältnisses

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Beziehungen zwischen Technik und Ökonomie zu analysieren und die baubetrieblichen Auswirkungen zu bewerten
- die Qualität von Informationen des internen Berichtswesens zu überprüfen
- das Geschehen im Baubetrieb und die Beziehungen zwischen den am Bau beteiligten Akteuren rechtlich einordnen
- Problemfälle bei der Vertragsgestaltung und der Vertragsabwicklung zu erkennen, um erforderlichenfalls eine einvernehmliche Lösung zwischen den Beteiligten herbeizuführen oder einen Juristen einzuschalten

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Zusammenhänge zwischen Baubetriebs- und Bauauftragsrechnung zu verstehen sowie Analysen zur Effektivität und Effizienz durchzuführen
- die Bedeutung einer aussagefähigen KLER zur Planung, Steuerung und Kontrolle des betrieblichen Leistungsprozesses zu erkennen und Veränderungsbedarfe zu identifizieren
- eigene Ideen zur Begegnung aktueller Herausforderungen unter Berücksichtigung der Bedarfe der Baubranche zu entwickeln

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die zur Erledigung technischer und ökonomischer Aufgaben erforderliche Kommunikation mit unterschiedlichen – insbesondere technischen – Bereichen innerhalb und außerhalb des Unternehmens zu führen
- beim Abschluss von Bauverträgen situationsbezogen an Lösungen mitzuwirken und dabei mit Partnern in- und außerhalb des Unternehmens zu kommunizieren
- unter Verweis auf Fachliteratur Lösungsvorschläge zu formulieren und argumentativ zu verteidigen

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminaristische Vorlesung „Bauftrag“	48
Seminaristische Vorlesung „Baubetriebliche KLER“	30
Seminaristische Vorlesung „Privates Baurecht“	30
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	70
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	3. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Werner Halbweiss

E-Mail: werner.halbweiss@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Tafel, Overhead-Projektor, Beamer, Smartboard
Vorlesungsbegleitende Übersichten, Grafiken und Tabellen

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Beck-Texte im dtv: VOB / BGB / HOAI, München
- Leimböck, E.; Iding, A.; Meinen, H.: Bauwirtschaft. Grundlagen und Methoden, Wiesbaden
- Verbände der Bauwirtschaft [Hrsg.]: KLR Bau, Kosten-, Leistungs- und Ergebnisrechnung der Bauunternehmen, Köln
- VOB Gesamtausgabe Teile A, B und C
- Vygen, Klaus: Bauvertragsrecht nach VOB – Grundwissen, Köln
- Wirth, A.; Schmidt, A.; Vygen, K.: Bauvertragsrecht Praxiswissen, Köln

Vertiefende Literatur

- Drees, G.; Berthold, C.; Krauß, S.: Kalkulation von Baupreisen, Berlin
- Eisele, W.; Knobloch, A.: Technik des betrieblichen Rechnungswesens, München
- Gerner, M.: Fachwerk, Entwicklung, Gefüge, Instandsetzung, München
- Girmscheid, G.; Motzko, C.: Kalkulation, Preisbildung und Controlling in der Bauwirtschaft, Berlin
- Götze, U.: Kostenrechnung und Kostenmanagement, Berlin u. a.
- Kleine-Möller, N.; Merl, H.; / Glöckner, J.: Handbuch des privaten Baurechts, München
- Leimböck, E.; Klaus, U.; Hölckermann, O.: Baukalkulation und Projektcontrolling unter Berücksichtigung der KLR Bau und der VOB, Wiesbaden
- Leupertz, S.; Preussner, M.; Sienz, C.: Bauvertragsrecht, München
- Locher, H.; Bergmann-Streyll, B.: Das private Baurecht, München
- Martinsen, U.: Kostenrechnung in der Bauwirtschaft, Newark
- Nicklisch, F.; Weick, G.; Jansen, A.; Seibel, M.: VOB Teil B, Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, Kommentar, München
- Plümecke, K.; Kattenbusch, M.; Kuhne, V.: Plümecke – Preisermittlung für Bauarbeiten, Köln
- Schmolke, S.; Deitermann, M., Rückward; W.-D.: Industrielles Rechnungswesen IKR, Braunschweig
- Siemon, K. D.: Baukostenplanung und -steuerung bei Neu- und Umbauten, Wiesbaden
- Vygen, K.; Jousen, E.: Bauvertragsrecht nach VOB und BGB, Handbuch des privaten Baurechts, Köln
- Werner, U.; Pastor, W.: Der Bauprozess, Prozessuale und materielle Probleme des zivilen Bauprozesses, Düsseldorf

Organisation, Personalmanagement und -führung im Bau

Mit dem Modul werden den Studierenden die theoretischen Grundlagen und praktischen Inhalte der Organisation, des Personalmanagements und der Personalführung vermittelt. Der Schwerpunkt ist die Umsetzung der Kenntnisse in Unternehmen der Baubranche. Nach Abschluss des Moduls können die Studierenden Methoden und Instrumente zur Bearbeitung aktueller Herausforderung der Organisation, des Personalmanagements und der Führung von Mitarbeitern in Unternehmen der Baubranche anwenden.

Modulcode

4BW-BOPF-40

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung Baubetriebsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WIRE2-30 (Arbeitsrecht), 4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK2-30, 4BW-BBWBR-20 und 4BW-BBKB-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Grundlage für alle weiterführenden Module des Baubetriebsmanagements sowie für die Wahlpflichtmodule 4BW-WMDIB-56, 4BW-WMSV-56 und 4BW-WMIMB-56.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Organisation**
 - ✓ Begriffliche Grundlagen: Organisationsbegriff, Organisieren, Bedeutung Unternehmen der Baubranche
 - ✓ Grundlagen der Organisationstheorie (Klassische, Neoklassische, Moderne Ansätze)
 - ✓ Grundlagen der Organisationsgestaltung – Ziel, Aufgaben und Rahmenbedingungen (Unternehmensinterne Kontextfaktoren, Umweltbedingungen, Unternehmensmitglieder)
 - ✓ Bereiche der Organisationsgestaltung – Aufbau- und Ablauforganisation, Prozessorganisation, Primär- und Sekundärorganisation
 - ✓ Organisationsanalyse – Grundlagen, Instrumente und Methoden
 - ✓ Organisationaler Wandel – Grundlagen, Auslöser und Ursachen, Verlauf, Widerstände
 - ✓ Organisationsentwicklung – Grundlagen, Phasenmodelle
 - ✓ Organisationales Lernen – Grundlagen und Dimensionen des organisationalen Lernens
- **Personalmanagement**
 - ✓ Begriffliche Grundlagen: Begriff des Personalmanagements und Bedeutung Unternehmen der Baubranche
 - ✓ Ziele, Aufgaben und Herausforderungen – Transformationsproblem der Arbeit, Handlungsfelder im Überblick
 - ✓ Grundlagen des Personalmanagements – Perspektivenvielfalt und Theoriepluralismus, ökonomische und verhaltenswissenschaftliche Perspektive, Menschenbilder
 - ✓ Personalplanung – Aufgabe, Personalbedarfs- und Personalbestandsermittlung (qualitativ und quantitativ) unter Berücksichtigung der besonderen Bedarfe der Baubranche
 - ✓ Personalbeschaffung – Aufgabe und klassische Instrumente, neue Herausforderungen, Personalmarketing

- ✓ Personalauswahl – Aufgabe, Methoden und Instrumente inklusive kritischer Würdigung, Beendigung Auswahlverfahren, Onboarding
- ✓ Personalentwicklung – Aufgabe, Maßnahmen, Ablauf/Phasen, Aktuelle Herausforderungen für Unternehmen der Baubranche
- ✓ Personaleinsatzplanung – Aufgaben, Gestaltungsfelder (sachlich, inhaltlich, zeitlich), aktuelle Herausforderungen für die Baubranche
- ✓ Personalentlohnung – Motivations- und Anreiztheorien, Anreizgestaltung im Unternehmen, Grundlagen der Entgeltgestaltung, Prinzipien Entgeltgerechtigkeit und Entgeltdifferenzierung
- ✓ Personalfreisetzung – Ursachen, Grundlagen, Maßnahmen, Arten, Trennungsmanagement
- ✓ Personalcontrolling und Strategisches Personalmanagement
- ✓ Zukunft des Personalmanagements – Aktuelle Ansätze und Trends sowie deren Auswirkungen auf den Personalbereich (Digitalisierung, Demographie, Wertewandel)
- ✓ Fallstudien zu aktuellen Herausforderungen des Personalmanagements in der Baubranche
- **Personalführung**
 - ✓ Begriffliche Grundlagen: Führungsbegriff, strukturelle und interaktive Führung
 - ✓ Überblick über die Führungsforschung – Ansätze und Theorien, Systematisierung und Entwicklung der Führungsforschung
 - ✓ Eigenschaftsansatz der Führung – Erkenntnisinteresse, Entwicklungsphasen, Bedeutung in Forschung und Praxis
 - ✓ Verhaltensansatz der Führung – Erkenntnisinteresse, Entwicklung der Führungsstilforschung, Bedeutung in Forschung und Praxis
 - ✓ Situativer Ansatz der Führung – Erkenntnisinteresse, Modelle der situativen Ansätze, Bedeutung für Forschung und Praxis
 - ✓ Neue Führungsansätze – Aktuelle Herausforderungen in der Führung, Besprechung neuer Führungskonzepte und -theorien, Messung von Führungsverhalten, Diskussion der Forschungsergebnisse/Veröffentlichungen
 - ✓ Führung als Gruppenprozess – Bedeutung von Teamarbeit, Sozialer Einfluss in Gruppen, Rollen in Gruppen, Gruppenphänomene, Handlungsimplicationen für die Führung von Teams
 - ✓ Führungsethik – Macht und Verantwortung, Destruktive Führung
 - ✓ Gestaltung von Führungsbeziehungen – Führungsinstrumente und Führungscontrolling
 - ✓ Fallstudien zu Führungsprozessen in Unternehmen der Baubranche
- **Organisation, Personalmanagement und -führung in Unternehmen der Baubranche**
 - ✓ Bearbeitung aktueller Herausforderungen und Problemstellungen aus der Praxis
 - ✓ Erarbeitung von Lösungsskizzen in Gruppenarbeit unter Berücksichtigung aktueller Forschungsergebnisse
 - ✓ Präsentation und Diskussion im Plenum

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Grundlagen der Aufbau- und Ablauforganisation, die unterschiedlichen Formen der Aufbauorganisation und ihre praktische Anwendungsrelevanz
- die Rahmenbedingungen der Organisationsgestaltung und deren Wechselwirkungen
- die Methoden und Techniken der Organisationsanalyse und ihrer Anwendung in Unternehmen der Baubranche
- die Auslöser und Ursachen von Wandel in Organisationen und dem Umgang mit Wandel in der Baubranche
- die Ziele und Aufgaben der Handlungsfelder des Personalmanagements und deren aktuellen Entwicklungen
- verhaltenswissenschaftliche Grundlagen der Personalführung

- anwendungsorientierte Konzepte der Mitarbeiterführung und Mitarbeitermotivation unter besonderer Berücksichtigung der Wert- und Handlungsmuster in Unternehmen der Baubranche

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen durch Einzel- und Gruppenübungen, Fallstudien und durch seminaristische Diskussionsrunden zu(r)

- Verzahnung der Aufbauorganisation mit der Ablauf- und Prozessorganisation im Unternehmen,
- Integration der einzelnen Aufgaben, Bereiche und Prozesse des Personalmanagements
- Zukunft und strategischen Ausrichtung des Personalmanagements in der Baubranche
- Auswirkungen von Organisationsentscheidungen und von Entscheidungen des Personalmanagements auf die betriebliche Effektivität und Rentabilität
- speziellen Ansätzen, Instrumenten, Konfliktfeldern und Anforderungen in praktischen Problemstellungen und Situationen der Mitarbeiterführung
- aktuellen Herausforderungen an die Organisation, die Personalführung und das Personalmanagements in der Baubranche
- Analyse wissenschaftlicher Studien und Bearbeitung von Fallstudien

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Methoden und Instrumente der Organisationsanalyse und -projektierung sowie der systematischen praktischen Umsetzung neuer Organisationskonzepte in Veränderungsprozessen einzusetzen.
- Analysen und Planungen zu Aufgaben des Personalmanagements durchzuführen sowie in Bereichen des Personalmanagements operative und strategische Aufgaben zu bearbeiten.
- Prinzipien, Verhaltensregeln und Stile der Mitarbeiterführung situationsbezogen zu beurteilen und unter Berücksichtigung ethisch-moralische Grundwerte anzuwenden.
- die erlernten Strategien auf Fragestellungen der Bereiche Organisation, Personalmanagement und Führung in der Baubranche anzuwenden

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- bestehende Organisationsstrukturen zu erkennen und zu klassifizieren
- Veränderungsbedarfe zu identifizieren, Empfehlungen für den Verlauf organisationalen Wandels und den konstruktiven Umgang mit Widerständen abzuleiten.
- die Wechselbeziehungen und Zusammenhänge zwischen den psychologischen Konstitutionen der Mitarbeiter und der Gruppe einerseits und dem nach außen entwickelten Motivations- und Leistungsverhalten zu analysieren sowie praktische und ethisch-moralisch vertretbare Empfehlungen für eine zielorientierte Mitarbeiter- und Gruppendynamik abzuleiten.
- eigene Ideen zur Begegnung aktueller Herausforderungen im Personalmanagement, der Personalführung sowie der Organisation von Unternehmen unter Berücksichtigung der Bedarfe der Baubranche zu entwickeln

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Ergebnisse von Analysen zu Organisations-, Personal- und Führungsaufgaben und -prozessen in praktischen Fallstudien und Projektarbeiten zu visualisieren
- Zusammenhänge innerhalb der Teildisziplinen und zwischen diesen zu erläutern
- Entscheidungsempfehlungen umfassend zu beschreiben und zu erläutern
- Lösungsempfehlungen für praktische Fragestellungen der Baubranche zu präsentieren, Argumente für die Empfehlungen zu entwickeln und Diskussion zu moderieren

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Organisation“	15
Seminar „Organisation“	15
Vorlesung „Personalmanagement und -führung“	28
Seminar „Personalmanagement und -führung“	24
Exkursion Baubranche: „Vom Employer Branding zum Re-cruiting“	4
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120		4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Werner

E-Mail: katja.werner@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Tafel, Overhead-Projektor, Beamer, Smartboard
 Vorlesungsbegleitende Übersichten, Grafiken und Tabellen

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Girmscheid, G.: Strategisches Bauunternehmensmanagement: Prozessorientiertes integriertes Management für Unternehmen in der Bauwirtschaft, Berlin/Heidelberg
- Holtbrügge, D.: Personalmanagement, Wiesbaden
- Kolb, M.: Personalmanagement – Grundlagen und Praxis des Human Resource Managements
- Nerdinger, F. W.: Grundlagen des Verhaltens in Organisationen, Stuttgart
- Scherm, E.: Organisation: Theorie, Gestaltung und Wandel, Oldenbourg
- Schreyögg, G.: Organisation: Grundlagen moderner Organisationsgestaltung, Wiesbaden.
- Staehle, W.H.; Conrad, P.; Sydow, J.: Management. Die verhaltenswissenschaftliche Perspektive, München
- Weibler, J. et al.: Personalführung, München

Vertiefende Literatur

- Argyris, C.; Schön, D. A.: Die lernende Organisation. Grundlagen, Methode, Praxis, Stuttgart
- Böhmer, N.; Schinnenburg, H.; Steinert, C.: Fallstudien im Personalmanagement: Entscheidungen treffen, Konzepte entwickeln, Strategien aufbauen, München
- Grube, I.: Lohnarten im Baugewerbe – Welche Lohnarten existieren in der Baubranche, Nürnberg
- Heming, Jochen: Aufbau einer Arbeitgebermarke in Handwerksbetrieben der Baubranche, Wiesbaden
- Kaudela-Baum, S.; Nagel, E.; Bürkler, P.; Glanzmann, V. (Hrsg.): Führung lernen. Fallstudien zu Führung, Personalmanagement und Organisation, Wiesbaden
- Klimmer, M.: Unternehmensorganisation. Eine kompakte und praxisnahe Einführung, Herne
- Lang, R.; Rybnikova, I.: Aktuelle Führungstheorien und -konzepte, Wiesbaden
- Liesert, A.: Prozessorientierte Qualifikation von Führungskräften im Baubetrieb. Ein Kompetenzmodell, Wiesbaden
- Lindner-Lohmann, D.; Lohmann, F.; Schirmer, U.: Personalmanagement (BA Kompakt), Heidelberg
- Schirmer, U.; Woydt, S.: Mitarbeiterführung, Wiesbaden
- Seidel, S.; Kupers, S. (Hrsg.): Mediation und Kooperation in der Bau- und Immobilienbranche – wie gute Zusammenarbeit gelingt, Stuttgart
- Surrey, H.; Tiberius, V.: Die Zukunft des Personalmanagements. Herausforderungen, Lösungsansätze, Gestaltungsoptionen, Zürich

Baustellen- und Arbeitsorganisation, Planungsrechnung

Das Modulziel besteht darin, fundierte Kenntnisse der Bauorganisation und der Arbeitsvorbereitung zu erlangen. Hierzu gehören auch Grundlagen des Projektmanagements und der Planungsrechnung. Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden mit den Besonderheiten vertraut, die sich aus komplexen Bauvorhaben, wandernden Produktionsstätten und witterungsbedingten Einflüssen für das Baugeschehen ergeben und können die Baustelleneinrichtung und die Organisation von Arbeitsabläufen für verschiedene Baustellentypen situationsbezogen durchführen.

Modulcode

4BW-BAOPM-40

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
 Baubetriebsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-BBWBR-20 und 4BW-BBKBR-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Grundlage für alle weiterführenden Module des Baubetriebsmanagements sowie für die Wahlpflichtmodule 4BW-WMDIB-56, 4BW-WMSV-56, 4BW-WMIMB-56. Das Modul steht im Zusammenhang mit dem Praxismodul 4BW-BPRA4-40.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Baustellen- und Arbeitsorganisation**
 - ✓ Baustelleneinrichtungs- und Bauzeitenplan
 - ✓ Verfahrens- und Ablaufplanung
 - ✓ Ressourcenbedarfs- und Ressourceneinsatzplanung
 - ✓ Arbeitsvorbereitung und Bauausführung
 - ✓ ergänzende Planungen
- **Projektmanagement**
 - ✓ Relevanz des Projektmanagements in der Baubranche
 - ✓ Projektinitialisierung
 - ✓ Definition und Auslösung von Projekten
 - ✓ Projektplanung
 - ✓ Projektdurchführung
 - ✓ Projektüberwachung und -kontrolle
- **Planungsrechnung**
 - ✓ Optimierung der Baustellen- und Arbeitsorganisation aus betriebswirtschaftlicher Sicht.
 - ✓ Ermittlung ergebnisorientierter Sollgrößen
 - ✓ Sicherstellung der Infrastruktur zur Leistungserbringung aus technischer und betriebswirtschaftlicher Sicht
 - ✓ Hilfs- und Nebenbetriebe als verantwortungsbezogene Kontrolleinheiten
 - ✓ innerbetriebliche Kosten- und Leistungsverrechnung
 - ✓ Arbeitskalkulation und die Ermittlung der Vorgabewerte
 - ✓ Betriebskosten der Baustelle

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Besonderheiten der Bauproduktion, die Grundlagen der Organisation des Bauunternehmens und der Baustelle
- die grundlegenden Abläufe der Bauproduktion entlang der Wertschöpfungskette
- die zunehmende Bedeutung projektorientierter Arbeitsweisen in der betrieblichen Praxis
- die hohe Praxisrelevanz des Moduls und erkennen seine Bedeutung als fächerübergreifende Grundlage für die Aufgaben des kaufmännischen Bereiches
- die Planung von Baustelleneinrichtungen und deren ökonomische Wirkungen
- verantwortungsbezogene Kontrolleinheiten im Rahmen der innerbetrieblichen Kosten-/Leistungsverrechnung

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- den Bauablauf in seiner technischen und kaufmännischen Tragweite
- die koordinierte Mitwirkung sämtlicher betroffener Bereiche im Unternehmen zur Ergebnisoptimierung
- die Notwendigkeit der Planungs- und Vorgabenrechnung für den wirtschaftlichen Arbeitsablauf.
- ferner durch die Bearbeitung eines Themas aus dem Bereich der Baustellenplanung und -steuerung am Gegenstand ihres Praxisunternehmens im Rahmen des Praxismoduls (4BW-BPRA4-40). Es ist eine Projektarbeit anzufertigen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Projektmanagement zur Bewältigung betrieblicher Aufgaben zielgerichtet anwenden und die darin enthaltenen Methoden und Instrumente zweckdienlich nutzen
- bauspezifische Problemstellungen im Rahmen des Leitungsprozesses, der Organisation des Bauunternehmens und der Baustelle zu erkennen und Lösungsansätze zu erarbeiten
- diese modellhaft darzustellen, zu interpretieren und den betrieblichen Praxisbezug herzustellen

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die vielfältigen Informationen der Ausführungsvorbereitung richtig zu bewerten und im Hinblick auf einen störungsfreien Arbeitsablauf auf der Baustelle, unter Mitwirkung weiterer Bereiche des Unternehmens, umzusetzen
- sachgerecht über die Nutzung projektorientierter Arbeitsweisen im Betrieb zu entscheiden und die dafür geeigneten Vorhaben zu bestimmen
- anspruchsvolle Aufgaben der Gemeinkostenermittlung und -verteilung zu lösen

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- in der Auftragsabwicklung die zielführende Zusammenarbeit vieler Beteiligter im Unternehmen konstruktiv umzusetzen
- kommunikative Kompetenz im Umgang mit Beteiligten des Unternehmens und von außerhalb (Nachunternehmer, Lieferanten, Gerätevermieter u. a.) zu entfalten, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen
- unter Verwendung von Fachliteratur Lösungsvorschläge zu entwerfen und in Diskussion zu begründen

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminaristische Vorlesung „Baustellen- und Arbeitsorganisation“	58
Seminaristische Vorlesung „Planungsrechnung“	30
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120		4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Werner Halbweiss

E-Mail: werner.halbweiss@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Tafel, Overhead-Projektor, Beamer, Smartboard
 Vorlesungsbegleitende Übersichten, Grafiken und Tabellen

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Leimböck, E.; Iding, A.; Meinen, H.: Bauwirtschaft. Grundlagen und Methoden, Wiesbaden
- Schach, R.; Otto, J.: Baustelleneinrichtung, Grundlagen – Planung – Praxishinweise – Vorschriften und Regeln, Wiesbaden
- Verbände der Bauwirtschaft [Hrsg.]: KLR Bau, Kosten-, Leistungs- und Ergebnisrechnung der Bauunternehmen, Köln

Vertiefende Literatur

- Böker, L.; Dörfel, H.-J.: Baustellenmanagement, Handbuch zur optimalen Baustellenabwicklung, Renningen-Malmsheim
- Berner, F.; Kochendörfer, B.; Schach, R.: Grundlagen der Baubetriebslehre, Band 1 – 3, Wiesbaden
- Bauch, U.; Bargstädt, H.-J.; Hummel, P.: Praxis-Handbuch Bauleiter, Köln
- Diederichs, C.; Malkwitz, A.: Bauwirtschaft und Baubetrieb, Wiesbaden
- Greiner, P.; Mayer, P. E.; Stark, K.: Baubetriebslehre – Projektmanagement, Wiesbaden

- Hannewald, J.; Oepen, R.-P.: Bauprojekte erfolgreich steuern und managen, Wiesbaden
- Kalusche, W.: Projektmanagement für Bauherren und Planer, Berlin
- Kochendörfer, B.; Liebchen, J.; Viering, M.: Bau-Projekt-Management, Wiesbaden
- Kuster, J. et al: Handbuch Projektmanagement, Berlin
- Nagel, U.: Baustellenmanagement, Berlin
- Olfert, K.: Kompakt-Training Praktische Betriebswirtschaft – Projektmanagement, Herne
- Schirmer, S.: Bau-Projektmanagement für Einsteiger, Wiesbaden
- Zilch, K.; Diederichs, C.; Beckmann, K. et. al.: Handbuch für Bauingenieure, Technik, Organisation und Wirtschaftlichkeit, Wiesbaden

Bauausführung und Kontrollrechnung

Das Modulziel besteht darin, die Grundlagen der Baustellensteuerung und des Qualitätsmanagements zu beherrschen und vor dem Hintergrund der Besonderheiten der Baubranche anwenden zu können. Nach der Teilnahme an dem Modul kennen die Studierenden die Grundlagen und Anforderungen an das baubetriebliche Berichtswesen. Sie besitzen fundierte Kenntnisse über Aufbau und Ziele des Baustellencontrollings und erkennen seine führungsunterstützende Funktion im Leistungsprozess. Hierauf aufbauend sind sie in der Lage, typische Störeinflüsse eines Bauprozesses zu identifizieren und die Baustellenziele mithilfe ausführungsbegleitender und abschließender Kontrollrechnungen hinsichtlich Kosten, Qualität und Zeit in ihrer Realisierung zu überwachen und zu kontrollieren.

Modulcode

4BW-BBAKR-50

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
 Baubetriebsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-BBWBR-20, 4BW-BBKBR-30, 4BW-BOPF-40 und 4BW-BAOPM-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Die Modulhalte sind verwendbar für die Module 4BW-BPRA5-50, 4BW-BANBS-60 sowie 4BW-BBMIM-60 und stehen im Zusammenhang mit den Pflichtmodulen 4BW-BBWBR-20, 4BW-BBKBR-30, 4BW-BOPF-40, 4BW-BAOPM-40 sowie 4BW-WFMA-12 und 4BW-WINFO-10.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Bauausführung**
 - ✓ Sicherung des störungsfreien Bauablaufs
 - ✓ Steuerungsgespräche
 - ✓ Baustellenberichterstattung
 - ✓ Leistungserfassung
- **Qualitätsmanagement**
 - ✓ Begriff Qualität und seine Übertragung auf die Bauwirtschaft
 - ✓ Qualitätsmanagementsysteme
 - ✓ Einführung von Qualitätsmanagementsystemen
 - ✓ Dokumente des Qualitätsmanagements
 - ✓ Zertifizierung
 - ✓ Anwendung von statistischen Methoden in der Bauwirtschaft
- **Soll-Ist-Vergleichsrechnung**
 - ✓ Aufgaben und Ziele der Soll-Ist-Vergleichsrechnung
 - ✓ Arten von Soll-Ist-Vergleichen
 - ✓ Ermittlung der Ist-Werte
 - ✓ Auftragsbegleitende und auftragsabschließende Kontrollrechnung
 - ✓ Mit- und Nachkalkulation

- **Baustellencontrolling**
 - ✓ Ziele und Aufgaben des Baustellencontrolling
 - ✓ Abgrenzung Controlling vs. Management
 - ✓ Einordnung des Baustellencontrolling in die Organisationsstruktur des Unternehmens
 - ✓ Planung, Steuerung und Kontrolle, ergänzt durch Information und Dokumentation als Funktionen des Baustellencontrolling

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Bauausführung als Kernstück der Auftragsbearbeitung
- die Bedeutung der Realisierung der Vorgabewerte der Arbeitsvorbereitung
- Ziele und Aufgaben des Qualitätsmanagements und der Qualitätsmanagementsysteme in der Bauwirtschaft
- die auftragsbegleitende, aber auch auftragsabschließende Kontrollrechnung (Soll-Ist-Vergleichsrechnung), um die Baustellenziele Kosten, Qualität und Zeit in ihrer Realisierung zu überwachen,
- die Notwendigkeit der auftragsabschließenden Nachkalkulation, um im Rahmen die Auftragsabrechnung Plan- und Kennzahlen der Kalkulation auf ihre Aktualität hin zu überprüfen
- das Baustellencontrolling als führungsunterstützendes System der Bauausführung

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- die Interdependenz der einzelnen Funktionen der Auftragsbearbeitung und -abwicklung
- den Bauprozess als dynamischen Prozess und erkennen die ökonomischen Wirkungen der Besonderheiten des Bauprozesses und der damit unabdingbaren Kontrollrechnung
- durch die Bearbeitung eines Themas aus dem Gebiet „Die Baustelle – Kontrolle, Abrechnung und Nachsorge“ am Gegenstand ihres Praxisunternehmens im Rahmen des Praxismoduls (4BW-BPRA5-50). Es ist eine Projektarbeit anzufertigen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Methoden, Techniken und Instrumente zur Optimierung von Abläufen im betrieblichen Leistungsprozess ergebnisorientiert zu gestalten
- die Planung, Steuerung und Kontrolle des Leistungsprozesses durch das führungsunterstützende System des Baustellencontrollings zu verbessern
- das Qualitätsmanagement als effizientes System der Qualitätsverbesserung zu erkennen und einzusetzen

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die im Modul enthaltenen Managementinstrumente auf die Gegebenheiten des Unternehmens anzupassen
- die Interdependenzen zwischen den Kontrollinstrumenten zu erkennen und zu verstehen, um sie in komplexe Lösungsansätze zu integrieren

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die komplexen Zusammenhänge bei der Bauausführung und des Controllings vor dem Hintergrund des Zusammenwirkens vieler Beteiligter zu kommunizieren

- unter Verwendung von Fachliteratur Argumente für Empfehlungen zu entwickeln und zu diskutieren
- Lösungsempfehlungen für praktische Fragestellungen zu präsentieren

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminaristische Vorlesung „Bauausführung“	50
Seminaristische Vorlesung „Kontrollrechnung“	58
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	130
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	180		5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Werner Halbweiss

E-Mail: werner.halbweiss@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Tafel, Overhead-Projektor, Beamer, Smartboard
 Vorlesungsbegleitende Übersichten, Grafiken und Tabellen

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Leimböck, E.; Iding, A.; Meinen, H.: Bauwirtschaft. Grundlagen und Methoden, Wiesbaden
- Riem, P.; Grimm, G.: Grundzüge der Bauausführung, Baustellenorganisation und Geräteeinsatz, Wiesbaden
- Wirth, V.: Controlling in der Baupraxis, Köln

Vertiefende Literatur

- Bauch, U.; Bargstädt, H.-J.; Hummel, P.: Praxis-Handbuch Bauleiter, Köln
- Böker, L.; Dörfel, H.-J.: Baustellenmanagement, Handbuch zur optimalen Baustellenabwicklung, Renningen-Malmsheim
- Brüggemann, H.; Bremer, P.: Grundlagen Qualitätsmanagement, Wiesbaden
- DIN EN ISO 9000

- DIN EN ISO 9001
- DIN EN ISO 9004
- Drees, G.; Berthold, C.; Krauß, S.: Kalkulation von Baupreisen, Berlin
- Eisele, W.; Knobloch, A.: Technik des betrieblichen Rechnungswesens, München
- Elsner, W.: Qualitätsmanagement für Baubetriebe, Wiesbaden
- Girmscheid, G.; Motzko, C.: Kalkulation, Preisbildung und Controlling in der Bauwirtschaft, Berlin
- Greiner, P.; Mayer, P. E.; Stark, K.: Baubetriebslehre – Projektmanagement, Wiesbaden
- Hannewald, J.; Oepen, R.-P.: Bauprojekte erfolgreich steuern und managen, Wiesbaden
- Horváth, P.: Controlling, München
- Jauck, R.: Operatives Controlling in Bauunternehmen: Voraussetzungen, Instrumente, Kennzahlen des Projektcontrollings, Saarbrücken
- Kohlbecker, G.: Organisation im Bauablauf, Fußangeln, Fallstricke und Fallen, Stuttgart
- Leimböck, E.; Klaus, U.; Hölckermann, O.: Baukalkulation und Projektcontrolling unter Berücksichtigung der KLR Bau und der VOB, Wiesbaden
- Martinsen, U.: Kostenrechnung in der Bauwirtschaft, Newark
- Motzko, C.: Praxis des Bauprozessmanagements, Termine, Kosten und Qualität zuverlässig steuern
- Reichmann, T.: Controlling mit Kennzahlen und Managementberichten, München
- Oepen, R.-P.: Phasenorientiertes Controlling in bauausführenden Unternehmen, Wiesbaden
- Verbände der Bauwirtschaft [Hrsg.]: KLR Bau, Kosten-, Leistungs- und Ergebnisrechnung der Bauunternehmen, Köln
- Weber, J.; Schäffer, U.: Einführung in das Controlling, Stuttgart
- Wöhe, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München

Bauberechnung und -nachfrage, Bauwirtschaftliche Sonderfragen

Das Modulziel besteht erstens darin, die Grundlagen des Nachtragsmanagements und der Ergebnis-, Plan- und Kennzahlenrechnung zu beherrschen. Nach Abschluss des Moduls können die Studierenden die betriebswirtschaftlichen Ergebnisse eines fertigen Bauprojekts anhand geeigneter Kennzahlen aufbereiten, analysieren und ihre ökonomische Bedeutung einschätzen.

Außerdem kennen die Studierenden nach der Teilnahme an diesem Modul die wichtigsten Steuer- und Versicherungsarten aus Sicht der Baubranche. Aufbauend auf den Grundkenntnissen des deutschen Steuersystems sind die Studierenden in der Lage, den Einfluss der Besteuerung auf baubetriebliche Entscheidungen zu erkennen und zu beurteilen. Darüber hinaus können die Studierenden die Risiken des bauwirtschaftlichen Leistungsprozesses analysieren und bewerten.

Modulcode

4BW-BANBS-60

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
Baubetriebsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 6

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

7

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-BBWBR-20, 4BW-WIRE2-30, 4BW-BBKBR-30, 4BW-BOPF-40, 4BW-BAOPM-40 und 4BW-BBAKR-50 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht im Zusammenhang mit den Modulen der Baubetriebslehre und des Rechts sowie dem Modul 4BW-BOPF-40. Die Modulhalte sind insbesondere verwendbar für die Module 4BW-BBMIM-60, 4BW-WMDIB-56, 4BW-WMSV-56 und 4BW-WMIMB-56.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Nachtragsmanagement, Ergebnis-, Plan- und Kennzahlenrechnung**
 - ✓ Nachtrag – rechtliche Grundlagen
 - ✓ Nachtragskalkulation und -abrechnung
 - ✓ Baufertigstellung und Übergabe
 - ✓ Baubetriebliche Ergebnisrechnung
 - ✓ Ergebnis-Soll-Ist-Vergleich
 - ✓ Plan- und Kennzahlenrechnung
- **Bauwirtschaftliche Sonderfragen – Steuern und Versicherungen in der Bauwirtschaft**
 - ✓ Grundlagen der Steuerrechtsordnung, Steuerbegriff
 - ✓ Gliederung der Steuern
 - ✓ Ertragsbesteuerung
 - ✓ Bemessungsgrundlage der Ertragssteuern
 - ✓ Verkehrssteuern
 - Umsatzsteuer
 - Besonderheiten der Umsatzsteuer in der Bauwirtschaft
 - Grunderwerbsteuer
 - ✓ Die Besteuerung der ARGE
 - ✓ Individual- und Sozialversicherung
 - ✓ Summen- und Sachversicherungen

- ✓ Versicherungsvermittlung und ihre Formen
- ✓ Rechtliche Grundlagen des Versicherungsvertrages
- ✓ Die Bauleistungsversicherung
- ✓ Vermögensschadenversicherung
- **Baurechtliche technische Gebäudeausrüstung**
 - ✓ Baulicher Wärmeschutz – Notwendigkeit, Rechnerischer Nachweis des Wärmeschutzes/Energiebedarf, Förderungen-Energieberatungen und Neue Energien
 - ✓ Baulicher Brandschutz – Brandverhalten von Baustoffen und Bauteilen, DIN 18230 - Baulicher Brandschutz im Industriebau, Praktische Beispiele
 - ✓ Baulicher Schallschutz – Gesetzliche Grundlagen, Hintergründe und technische Lösungen

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- rechtliche, bautechnische und betriebswirtschaftliche Fragen des Nachtragsmanagements
- die Abrechnung des Auftrages und die endgültige Ergebnisermittlung
- die Plan- und Kennzahlenrechnung in ihrer branchenspezifischen Bedeutung
- die Grundsätze des Steuerrechts mit den bauwirtschaftlichen Eigenheiten
- das Versicherungswesen in der Bauwirtschaft

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- Möglichkeiten, mit Hilfe von Nachträgen das Baustellenergebnis zu verbessern
- die Nachkalkulation als Mittel der Ergebnisrechnung, gleichermaßen auch als Plan- und Kennzahlenrechnung
- steuerrechtliche Gestaltungen, um Vorteile für das Unternehmen zu identifizieren
- Risikoabwälzung, um die Risiken des bauwirtschaftlichen Leistungsprozesses in Teilen kalkulierbar zu machen

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die in diesem Modul behandelten Fachthemen in ihrer instrumentellen Wirkung zu erkennen und sie gezielt zur Ergebnisverbesserung einzusetzen
- aufbauend auf dem Wissen der vorausgehenden Module das Grundverständnis für baurechtliche Vorschriften im Hinblick auf bauphysikalische Normen zu entwickeln

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die im Modul angesprochenen Fachkomplexe als Gestaltungsansätze zu verstehen, die zwar als singuläre Erscheinungen ihre Wirkung entfalten, gleichwohl aber immer im Zusammenhang des Unternehmensganzen zu optimalen Ergebnissen führen

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- mit dem erworbenen Wissen Lösungsvorschläge zu erarbeiten und diese mit Mitarbeitern, Kollegen, aber auch Geschäftspartnern des Unternehmens zu beraten und umzusetzen

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminaristische Vorlesung „Bauabrechnung und -nachsorge“	62
Seminaristische Vorlesung „Bauwirtschaftliche Sonderfragen“	46
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	100
Workload Gesamt	210

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	180		6. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Werner Halbweiss

E-Mail: werner.halbweiss@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Tafel, Overhead-Projektor, Beamer, Smartboard
 Vorlesungsbegleitende Übersichten, Grafiken und Tabellen

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Elwert, U.; Flassak, A.: Nachtragsmanagement in der Baupraxis, Wiesbaden
- Heiermann, W.; Klemm-Costa, B.: Handbuch der Versicherung von Bauleistungen, Karlsruhe
- Kraft, C.; Kraft, G.: Grundlagen der Unternehmensbesteuerung, Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- Duzia, T.; Bogusch, N.: Basiswissen Bauphysik, Stuttgart
- Krause-Allenstein, F.: Handbuch Bauversicherungsrecht, Neuwied
- Nguyen, T.; Romeike, F.: Versicherungswirtschaftslehre, Wiesbaden
- Scheffler, W.: Besteuerung von Unternehmen I - Ertrags-, Substanz- und Verkehrssteuern, Heidelberg
- Schreiber, U.: Besteuerung der Unternehmen, Berlin
- Schmalzl, M.; Krause-Allenstein, F.: Berufshaftpflichtversicherung des Architekten und Bauunternehmers, München
- Willems, W.; Schild, K.; Stricker, D.; Wagner, A.: Praxisbeispiele Bauphysik, Wiesbaden
- Würfele, F.; Gralla, M.; Sundermeier, M.: Nachtragsmanagement, Neuwied

Bau- und Immobilienmanagement

Bau- und Immobilienwirtschaft sind eng miteinander verbunden. Vor diesem Hintergrund werden den Studierenden mit diesem Modul die theoretischen Grundlagen und praktischen Inhalte des Bau- und Immobilienmanagements vermittelt.

Das Modulziel besteht einerseits darin, die Grundlagen der Objekt- und der Unternehmensfinanzierung zu beherrschen. Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden mit den Aufgaben und wesentlichen Instrumenten des Finanzierungsmanagements vertraut. Die Studierenden kennen die verschiedenen Finanzierungsformen und können diese in Hinblick auf ihre ökonomischen Konsequenzen bewerten.

Hierauf aufbauend besteht zweitens das Modulziel darin, Kenntnis über die grundlegenden Lehrinhalte der Immobilien- und Wohnungswirtschaft zu erlangen. Nach der Teilnahme an dem Modul kennen die Studierenden die Aufgaben und wesentliche Instrumente des Facility Managements und der Verkehrswertermittlung. Sie erkennen Überschneidungen mit bauwirtschaftlichen Fragestellungen und können ihr Wissen auf baubetriebliche Problemstellungen anwenden.

Modulcode

4BW-BBMIM-60

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
Baubetriebsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 6

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-BBWBR-20, 4BW-BBKBR-30, 4BW-BOPF-40, 4BW-BAOPM-40 und 4BW-BBAKR-50 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang zu allen Modulen des Baubetriebsmanagement und den Modulen 4BW-INTRW-30 und 4BW-CONTR-56.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Objektfinanzierung**
 - ✓ Ermittlung des Finanzierungsbedarfs
 - ✓ Grundzüge der Objektfinanzierung
 - ✓ Technische und wirtschaftliche Beleihungsprüfung
 - ✓ Finanzierungsbausteine
 - ✓ Sicherheiten
- **Unternehmensfinanzierung**
 - ✓ Ziele und Aufgaben der Unternehmensfinanzierung
 - ✓ Innen-, Außen-, Fremd- und Eigenfinanzierung
 - ✓ Fristigkeit der Finanzierung
 - ✓ Finanz- und Liquiditätsplanung
 - ✓ Cash-Flow
 - ✓ Finanzcontrolling

- **Immobilien- und Wohnungswirtschaft**
 - ✓ Grundlagen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft
 - ✓ Wohnungserstellung
 - ✓ Wohnungsverwertung
 - ✓ Wohnungsverwaltung
 - ✓ Grundstücksverkehr
 - ✓ Finanzierung
- **Facility Management**
 - ✓ Grundlagen des Facility-Management
 - ✓ Life-Circle einer Liegenschaft
 - ✓ Gebäudeerrichtung / Betriebsmittelzugang und Anlageninvestition
 - ✓ Gebäudebewirtschaftung / Betriebsmittelerhaltung und Anlagenlagennutzung / -abschreibung
 - ✓ Gebäudesanierung / Betriebsmittelerhaltung und Anlageninstandhaltung/ -zuschreibung
 - ✓ Gebäudeausmusterung /Betriebsmittelabgang und Anlageninvestition
 - ✓ Integrierte Planung, Steuerung und Kontrolle der gebäude- und anlagenwirtschaftlichen Prozesse
- **Verkehrswertermittlung**
 - ✓ Grundlagen der Wertermittlung
 - ✓ Voraussetzungen für marktkonforme Wertermittlungen
 - ✓ Verfahren zur Verkehrswertermittlung bebauter Grundstücke
 - ✓ Beleihungswertermittlung
 - ✓ Anforderungen an Wertgutachten
 - ✓ Aufbau von Verkehrswertgutachten (Mustergliederung)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Grundzüge der Objekt- und der Unternehmensfinanzierung
- die Bedeutung der Liquidität im System der Unternehmensziele
- Finanzierungsquellen in der Baubranche
- die Beziehungen und Querverbindungen zwischen der Bau- und der Immobilienwirtschaft
- die Wertermittlung von Immobilien

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- die Besonderheiten unterschiedlicher Finanzierungsarten und -gestaltungen
- die optimale Gestaltung des Sicherheitenmanagements
- die zeitliche Gestaltung der Finanz- und Liquiditätsplanung
- das Facility-Management aus gebäudebezogener und anlagenwirtschaftlicher Sicht

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- unterschiedliche Finanzierungsquellen hinsichtlich ihrer Eignung für konkrete Finanzierungsentscheidungen zu prüfen, zu bewerten und adäquat einzusetzen
- finanzierungsrelevante und sicherungstechnische Zusammenhänge zu erkennen und optimal aufeinander abzustimmen
- Finanzierungs- und Liquiditätskennzahlen zur Sicherung des finanzwirtschaftlichen Gleichgewichts zu interpretieren

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- bei Entscheidungen zu Finanzierungsproblemen die anwendbaren Verfahren selbständig auszuwählen, anzuwenden, ihr Vorgehen zu begründen, die Ergebnisse zu interpretieren und Lösungsvorschläge zu entwerfen
- Wertermittlungsverfahren auf konkrete Sachverhalte anzuwenden und die Auswahl der ausgewählten Indikatoren zu begründen

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Finanzierungsentscheidungen zu formulieren und argumentativ zu begründen sowie mit Fachvertretern zu kommunizieren
- Konsequenzen für die Bewertung und für die Entwicklung von Immobilien zu formulieren und mit Fachvertretern zu kommunizieren

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminaristische Vorlesung „Baumanagement“	28
Seminaristische Vorlesung „Immobilienmanagement“	60
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120		6. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Werner Halbweiss

E-Mail: werner.halbweiss@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Tafel, Overhead-Projektor, Beamer, Smartboard
 Vorlesungsbegleitende Übersichten, Grafiken und Tabellen

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Brauer, K.-U.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft, Wiesbaden
- Metzger, B.; Fahrländer, S.: Wertermittlung von Immobilien und Grundstücken, Freiburg
- Wöhe, G.; Bilstein, J.; Ernst, D.; Häcker, J.: Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, München

Vertiefende Literatur

- Glatte, T: Kompendium Standortstrategien für Unternehmensimmobilien, Wiesbaden
- Hellerforth, M.: Immobilienmanagement kompakt, Weil
- Kaiser, C.; Nusser, J.; Schrammel, F.: Praxishandbuch Facility Management, Wiesbaden
- Kleiber, W.: Marktwertermittlung nach ImmoWertV
- Olfert, K.: Finanzierung, Herne
- Sandner, S.; Weber, U.: Lexikon der Immobilienwertermittlung, Köln
- Schmoll, Fritz, Bischoff, B.: Basiswissen Immobilienwirtschaft, Berlin
- Simon, T.; Gilich, T.: Wertermittlung von Grundstücken, Köln

Wahlpflichtmodule

Unternehmensrechnung und Wirtschaftsprüfung

Zahlreiche Unternehmen des Mittelstands verfügen über ein oder mehrere Tochtergesellschaften und sind als Konzern bzw. Unternehmensgruppe organisiert. In diesem Fall muss neben einem Jahresabschluss der einzelnen Gesellschaften auch ein Konzern-Jahresabschluss erstellt werden. Ziel des Moduls ist daher die Vermittlung von Grundlagen der Erstellung von Konzern-Jahresabschlüssen. Ergänzend dazu erfolgt im 6. Semester die Vertiefung der Kenntnisse der Bilanzanalyse anhand eines Praxisbeispiels zur Konzernrechnungslegung.

Darüber hinaus müssen viele Unternehmen, in denen die Absolventen des Studienganges „Betriebswirtschaftslehre“ tätig werden, den Jahresabschluss durch einen Wirtschaftsprüfer prüfen und testieren lassen. Daher ist es für die Studierenden des Studiengangs von außerordentlichem Vorteil, wenn sie über Grundkenntnisse der Wirtschaftsprüfung im Allgemeinen und der Jahresabschlussprüfung im Speziellen verfügen.

Nach Modulabschluss besitzen die Studierenden wesentliche Kenntnisse über die Erstellung des Konzern-Jahresabschlusses und können Zusammenhänge zwischen den zugrundeliegenden Einzeljahresabschlüssen verstehen und darlegen. Darüber hinaus verfügen sie über Grundkenntnisse der Wirtschaftsprüfung sowie über die Aufgaben des Wirtschaftsprüfers. Sie besitzen ferner Kenntnisse über den Ablauf von Jahresabschlussprüfungen sowie die rechtlichen Grundlagen und sind in der Lage, eine Jahresabschlussprüfung vorzubereiten und zu begleiten. Schließlich können sie Einzel- und Konzern-Jahresabschlüsse analysieren und wesentliche Erkenntnisse zur Entscheidungsfindung aufbereiten.

Modulcode

4BW-WMUW-56

Modultyp

Wahlpflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WIRE1-10, 4BW-WIRE2-30, 4BW-EXTRW-12, 4BW-INTRW-30, bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Modulen zur „Unternehmensrechnung“, vertieft diese und verschafft auf dbzgl. Modulinhalte eine zusätzliche Perspektive – die des Wirtschaftsprüfers. Überdies finden die Modulinhalte für jene KMU Anwendung, die ihren Jahresabschluss durch einen Wirtschaftsprüfer prüfen und testieren lassen.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Konzernrechnungslegung**
 - ✓ Grundlagen (Wesen des Konzerns, Rechtsgrundlagen, Bestandteile des Konzern-JA)
 - ✓ Rechtliche Grundlagen der Konzernrechnungslegung
 - Aufstellungspflicht
 - Konsolidierungskreis
 - Grundsätze
 - ✓ Konsolidierung bei der Konzernrechnungslegung
 - Kapitalkonsolidierung
 - Forderungs-/ Schuldenkonsolidierung

- Aufwands-/Ertragskonsolidierung
- Zwischengewinneliminierung
- **Wirtschaftsprüfung**
 - ✓ Einführung in die Wirtschaftsprüfung
 - ✓ Rechtliche Grundlagen der Jahresabschlussprüfungen
 - Prüfungspflicht
 - Gegenstand und Umfang der Prüfung
 - Bestellung und Abberufung des Wirtschaftsprüfers
 - Rechte und Pflichten des Abschlussprüfers
 - Berichterstattung durch den Abschlussprüfer
 - ✓ Planung der Jahresabschlussprüfung
 - Ziele des Prüfungsprozesses
 - Aufbau des Prüfungsrisikomodells
 - Grundsatz der Wesentlichkeit
 - Zeitliche und personelle Risikoplanung
 - ✓ Systemprüfungen
 - ✓ Analytische Prüfungshandlungen
 - ✓ Einzelfallprüfungen
 - Allgemeine Prüfungshandlungen
 - Prüfung ausgewählter Bilanzpositionen
 - ✓ Fallstudien zur Wirtschaftsprüfung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Erstellung von Konzernjahresabschlüssen
- die Zusammenhänge von Einzel-Jahresabschlüssen und Konzern-Jahresabschluss
- die Konsolidierungstechniken
- die rechtlichen Grundlagen der Jahresabschlussprüfung
- den Ablauf einer Jahresabschlussprüfung und die vom zu prüfenden Unternehmen zu erfüllenden Anforderungen sowie dessen Rechte und Pflichten
- verschiedene Arten von Prüfungshandlungen, die vom Wirtschaftsprüfer durchgeführt werden und die gleichzeitig zu einem besseren Verständnis der Abläufe im Unternehmen und der finanziellen Kennzahlen führen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden erlangen aufgrund der inhaltlichen Verbindungen zu Veranstaltungen der Unternehmensrechnung ein tieferes Verständnis zu

- den Grundlagen der Finanzbuchführung und der Bilanzierung
- Unternehmensabläufen und deren Auswirkungen auf finanzwirtschaftliche Kennzahlen.
- Darüber hinaus vertiefen sie ihr erworbenes Wissen zur Wirtschaftsprüfung und zur Bilanzanalyse durch Fallstudien.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- alle im Rahmen einer gesetzlichen Jahresabschlussprüfung erforderlichen Schritte planen und durchführen.
- Unterlagen für eine Jahresabschlussprüfung vorbereiten.

- eigene Prüfungshandlungen durchführen, um Mängel in den Unternehmensabläufen festzustellen und Fehler bei der Erstellung des Jahresabschlusses zu vermeiden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die erlernten Grundzüge über die Erstellung von Jahresabschlüssen und den Ablauf von Jahresabschlussprüfungen in der Praxis umzusetzen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- den Konzernjahresabschluss der Geschäftsleitung zu erläutern.
- Mitarbeitern in konzernrelevanten Fragestellungen Anleitung zu geben.
- als kompetente Ansprechpartner für den Wirtschaftsprüfer zu agieren.
- Mitarbeitern des Unternehmens Problemstellungen und Aufgaben zur Vorbereitung einer Jahresabschlussprüfung zu kommunizieren.
- die Interessen des Unternehmens gegenüber dem Wirtschaftsprüfer zu vertreten.
- Ergebnisse der Jahresabschlussprüfung an andere Mitarbeiter bzw. an die Geschäftsleitung zu kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	40
Seminar	46
Fallstudien: Bearbeitung von Wirtschaftsprüfungsfällen	30
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	120
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	5. Semester	60 %	ECTS-Credits
Mündliche Prüfung	30	-	6. Semester	40 %	

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Alexander Lohschmidt

E-Mail: alexander.lohschmidt@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, Arbeitsblätter, Gesetzestexte

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Baetge, J.: Konzernbilanzen, Düsseldorf
- Coenenberg, A. (Hrsg.): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, Stuttgart
- Marten, K.-U.; Quick, R.; Ruhnke, K.: Wirtschaftsprüfung. Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens nach nationalen und internationalen Normen, Stuttgart
- Wüstemann, J.: Wirtschaftsprüfung Case by Case, Heidelberg

Vertiefende Literatur

- Bröse, G.: Grundwissen Konzernrechnungslegung, Tübingen
- Die Wirtschaftsprüfung (Zeitschrift)
- Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (IDW) (Hrsg.): Wirtschaftsprüfer-Handbuch, Wirtschaftsprüfung, Rechnungslegung, Beratung, Düsseldorf
- IDW Prüfungsstandards
- Kirsch, H. J.; Thiele, St.: Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung, Düsseldorf
- Küting, K.-H.; Weber, C.-P.: Der Konzernabschluss: Praxis der Rechnungslegung nach HGB und IFRS, Stuttgart

Intra- und Entrepreneurship

Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über grundlegende Kenntnisse der Betriebswirtschaftslehre unter dem Blickwinkel unternehmerischen Denkens und Handelns (Entre- / Intrapreneurship). Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Entwicklung des betriebswirtschaftlichen Prozesses von der Invention über die Innovation zur Diffusion. Dies bedeutet im Bereich Entrepreneurship ein neues Unternehmen zur Umsetzung eines neuen Geschäftsmodells zu gründen und im Bereich des Intrapreneurship ein neues Geschäftsmodell in einem bestehenden Unternehmen zu integrieren. Darüber hinaus lernen die Studierenden im Modul die Anatomie und Methodik von Veränderungsprozessen in der Organisationsentwicklung kennen und anwenden.

Modulcode

4BW-WMIEP-56

Modultyp

Wahlpflichtmodul

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WIRE1-10, 4BW-WIRE2-30, 4BW-EXTRW-12, 4BW-INTRW-30, 4BW-MOPF-40 bzw. 4BW-BOPF-40 oder adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang zu allen Modulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ und setzt sie in den Kontext des unternehmerischen Denkens und Handelns.
2. Studiengangübergreifend (Interdisziplinäres Wahlpflichtmodul)

Lerninhalte

Intra- und Entrepreneurship I + II

- Intrapreneurship und Entrepreneurship – Allgemeines, Definition und Abgrenzung
- Der Weg zu neuen Märkten: Invention, Innovation, Diffusion
- **Invention – Erfindung**
 - ✓ Allgemeines, Definition und Abgrenzung
 - ✓ Inventionsmanagement und -prozesse
 - ✓ Ansätze zur Ideengenerierung und Problemlösung
 - ✓ Kreativitätstechniken und Design Thinking
 - ✓ Ansätze für Prototyping und LeanStartUp
 - ✓ Invention im Intrapreneurship und Entrepreneurship
- **Innovation – Markteinführung**
 - ✓ Allgemeines, Definition und Abgrenzung
 - ✓ Innovationsmanagement und -prozesse
 - ✓ Ansätze zur Produkt- und Geschäftsmodellentwicklung
 - ✓ Business Model Canvas und Business Model Navigator
 - ✓ Ansätze zur Markteinführung und LeanStartUp
 - ✓ Innovation im Intrapreneurship und Entrepreneurship
- **Diffusion – Marktdurchdringung**
 - ✓ Allgemeines, Definition und Abgrenzung
 - ✓ Diffusionsmanagement und -prozesse
 - ✓ Ansätze zur Marktdurchdringung

- ✓ Produkt-Markt-Matrix nach Ansoff und weitere Skalierungsansätze
- ✓ Internationale Märkte
- ✓ Diffusion im Intrapreneurship und Entrepreneurship
- **Organisationsentwicklung, Wachstumsmanagement und Changemanagement**
 - ✓ Allgemeines, Definition und Abgrenzung
 - ✓ Gründungsprozesse, Organisationsentwicklungsprozesse und Changeprozesse
 - ✓ Neugründungen, SpinOff-Gründungen, Venture-Gründungen
 - ✓ Wachstumsmanagement: Initiierungsprozesse – Etablierungsprozesse – Definitionsprozesse – Steuerungsprozesse – Optimierungsprozesse
- **Fallstudienprojekte**
 - ✓ **Inhalte der Fallstudienprojekte (5. Semester):** Analyse und theoretische Umsetzung des Prozesses eines Produktes / einer Geschäftsidee / einer Technologie von der Invention zur Innovation und Ableitung bzw. Herleitung von allgemeingültigen Prinzipien für Inventions- und Innovationsprozesse im Intra- und Entrepreneurship. Erstellen eines Businessplanes zu einer eigenen Idee im Team bis zur Anmeldung beim sächsischen Gründerpreis von FutureSAX.
 - ✓ **Inhalte der Fallstudienprojekte (6. Semester):** Analyse und theoretische Bewertung des Diffusionsprozesses des Praxispartners anhand der in der Vorlesung vermittelten Modelle, Konzepte und Prozesse. Entwicklung und Ableitung von prospektiven Maßnahmen im Bereich der Organisationsentwicklung zur effektiven und effizienten Weiterentwicklung des Praxispartners.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- Gegenstand, Aufgaben, Methoden und Entwicklungen von Intra- und Entrepreneurship
- Gegenstand, Aufgaben, Methoden und Entwicklungen von Inventions-, Innovation- und Diffusionsprozessen
- Gegenstand, Aufgaben, Methoden und Entwicklungen von Organisationsentwicklung, Changemanagement und Wachstumsmanagement
- die arbeitsteiligen Beziehungen, Unterschiede und Zusammenhänge zwischen den wirtschaftswissenschaftlichen Disziplinen im Zusammenhang mit Intra- und Entrepreneurship und unternehmerischem Denken.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- an exemplarischen Problem- und Aufgabenstellungen aus der unternehmerischen Praxis.
- über ihr unternehmerisches Denken sowie über ihre Problem- und Konfliktlösungskompetenzen.
- zu grundlegenden ethisch-moralischen Grundwerten des Wirtschaftens.
- Sie verfügen über ein kritisches Verständnis zu den grundlegenden Theorien, Prinzipien und ausgewählten Methoden zur Entwicklung von Geschäftsideen, Geschäftsmodellen und Geschäftsentwicklungskonzepten unter dem Aspekt des Intrapreneurship- oder Entrepreneurship-Ansatzes.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Intrapreneurship und Entrepreneurship in das Wissenschaftssystem einordnen.
- Methoden der Inventions-, Innovations- und Diffusionsprozesse charakterisieren, einordnen und unterscheiden sowie gezielt für relevante Fragestellungen einsetzen.

- den Gegenstand der genannten Wissenschaftsdisziplinen charakterisieren und aus verschiedenen Systematisierungsaspekten heraus darstellen sowie Untersuchungsgegenstände aufbereiten und verarbeiten.
- analytische Verfahren bei der Bearbeitung und Darstellung unternehmerischer Problemstellungen im Intra- und Entrepreneurship anwenden sowie Bedingungen, Nutzen und Grenzen derartiger Methoden beurteilen.
- Grundprinzipien und Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens auf Problemstellungen im Intra- und Entrepreneurship anwenden und im Rahmen der Fallstudien termingerecht lösen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- selbständig relevante Informationen zu Intra- und Entrepreneurship zu erfassen, zu interpretieren, zu bewerten und Schlussfolgerungen für die eigene wissenschaftliche Arbeit und unternehmerische Praxis abzuleiten.
- Geschäftsmodelle zu charakterisieren, zu entwickeln, zu optimieren und untereinander zu vergleichen.
- geeignete Prozesse und Methoden zur Umsetzung von unternehmerischen Ideen im Intra- und Entrepreneurship zu initiieren, zu organisieren, zu steuern und zu optimieren.
- ethisch-moralische Grundwerte des Wirtschaftens im betrieblichen Kontext zu reflektieren.
- ihre Arbeitseffizienz und -effektivität selbstkritisch zu analysieren und unter Anwendung adäquater Techniken des Selbst- und Zeitmanagements eigenverantwortlich und erfolgreich zu steigern.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Gegenstand, Aufgaben und Methoden von Intra- und Entrepreneurship zu erläutern.
- grundlegende Zusammenhänge im Bereich der Invention, Innovation und Diffusion darzustellen.
- wichtige Methoden und Werkzeuge für diese Prozesse zu erklären.
- wissenschaftliche Arbeiten unter Berücksichtigung der formalen und sprachlich-stilistischen Anforderungen im Rahmen eines Businessplans zu erstellen.
- sich selbstkritisch zu öffnen und über die Steigerung der eigenen Leistungsfähigkeit im Studium und Berufsalltag zu diskutieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Intrapreneurship & Entrepreneurship I“	38
Übung „Intrapreneurship & Entrepreneurship I“ (Fallstudie)	20
Vorlesung „Intrapreneurship & Entrepreneurship II“	36
Übung „Intrapreneurship & Entrepreneurship II“ (Fallstudie)	20
Tutorium	4
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	120
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	5. Semester	60 %	ECTS-Credits
Mündliche Prüfung	30	-	6. Semester	40 %	

Modulverantwortliche(r)

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Titus Lindl

E-Mail: titus.lindl@wegvisor.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skripte, Fallstudiendokumente

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Faltn, G.: Handbuch Entrepreneurship, Wiesbaden
- Gassmann, O.; Frankenberger, K.; Csik, M.: The Business Model Navigator: 55 Models That Will Revolutionise Your Business, Edinburg Gate
- Gassmann, O.; Frankenberger, K.; Csik, M.: Geschäftsmodelle entwickeln: 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator, München
- Küsell, F.: Praxishandbuch Unternehmensgründung: Unternehmen Erfolgreich Gründen und Managen, Wiesbaden
- Fritsch, M.: Entrepreneurship: Theorie, Empirie, Politik, Wiesbaden
- Fueglistaller, U.; Müller, Ch.; Müller, S.: Entrepreneurship: Modelle – Umsetzung – Perspektiven. Mit Fallbeispielen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, Wiesbaden
- Gifford, P.: Intrapreneuring: Mitarbeiter als Unternehmer, Wiesbaden
- Pott, O.; Pott, A.: Entrepreneurship: Unternehmensgründung, Businessplan und Finanzierung, Rechtsformen und gewerblicher Rechtsschutz, Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- Aulet, B.: Startup mit System, Sebastopol (USA)
- Blank, S.; Dorf, B.: Das Handbuch für Startups, Sebastopol (USA)
- Brandes, U.: Management Y: Agiles, Scrum, Design-Thinking & Co: so gelingt der Wandel zur attraktiven & zukunftsfähigen Organisation, Frankfurt/ M.
- Desouza, K.: Intrapreneurship: managing ideas with your organization, Toronto/ Buffalo/ London
- Dunbar, R.: How many friends does one person need?, London
- Faltn, G.: Kopf schlägt Kapital, München
- Gold, B.: Silicon Valley Start-ups and corporate innovation: approaches to solve the innovator's dilemma, ebook

- Kotler, P.; Keller, K.L.: Marketing Management – Konzepte, Instrumente, Unternehmensfallstudien, Hallbergmoos
- Kruse, P.: next practice Erfolgreiches Management von Instabilität, Offenbach
- Maurya, A.: Running lean: Das How-To für erfolgreiche Innovationen, Start-ups, Existenzgründer und Produktentwickler, Köln
- Maxwell, J. C.; Reimer, C.: Leadership: Die 21 wichtigsten Führungsprinzipien, Gießen
- Maxwell, J.C.: The 15 Invaluable Laws of Growth: Live Them and Reach Your Potential, New York/ Boston/ Nashville,
- McLagan, P.; Nel, C.: The age of participation: new governance for the workplace and the world, San Francisco
- Nöllke, M.: Kreativitätstechniken, Freiburg
- Osterwalder, A.; Pigneur, Y.: Business Model Generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer, Frankfurt/ M.
- Ries, E.: The lean startup
- Rusnjak, A.: Entrepreneurial Business Modeling - Definitionen – Vorgehensmodell – Framework – Werkzeuge – Perspektiven, Wiesbaden
- Porcar, A. T.; Soriano, D. R.: Inside the Mind of the Entrepreneur: Cognition, Personality Traits, Intention, and Gender Behavior (Contributions to Management Science), Wiesbaden
- Strähler, P.: Das Richtige Gründen. Werkzeugkasten für Unternehmer, Hamburg
- Thiel, P.: Zero to one – Wie Innovation unsere Gesellschaft rettet, Frankfurt am Main
- Vahs, D.; Brem, A.: Innovationsmanagement. Von der Idee zur erfolgreichen Vermarktung, Stuttgart

Digitalisierung im Mittelstand

Das Wahlpflichtmodul qualifiziert die Studierenden, Chancen und Herausforderungen der durch die Digitalisierung ausgelösten Veränderungen für Unternehmen zu erkennen. Sie werden befähigt Strategien von Unternehmen im Zuge der digitalen Transformation zu analysieren und zu kategorisieren. Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage, eigene Ideen für Umsetzungs- und Implementierungsszenarien als Antwort auf die Herausforderung der Digitalisierung zu entwickeln. Besondere Berücksichtigung finden Aspekte der strukturellen und personellen Führung von Mitarbeitern in Veränderungsprozessen.

Darüber hinaus werden die Studierenden für die Veränderungen der Kommunikationskultur durch digitale Medien qualifiziert. Nach Abschluss des Moduls sind sie in der Lage, Strategien des Digitalen Marketings und nachhaltige Konzeptionen zu entwickeln, für deren erfolgreiche Implementierung zu sorgen und ihre Bedeutung für die Wertschöpfung des Unternehmens durch überprüfbare Monitoring- und Controllingmaßnahmen zu belegen. Neben der konzeptionellen Kompetenz wird die Befähigung zur operativen Nutzung der Social Media Plattformen anwendungsorientiert vermittelt sowie die Sensibilität für eine fortwährende Optimierung von Websites und Apps auf Suchmaschinen und Usability sichergestellt.

Modulcode

4BW-WMDIM-56

Modultyp

Wahlpflichtmodul

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WINFO-10, 4BW-MGLUF-20, 4BW-MLPKV-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalt

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang zu allen Modulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ sowie zu den Modulen des betrieblichen Rechnungswesens. Es sensibilisiert und qualifiziert die Studierenden für die digitale Transformation von Geschäftsprozessen und den Umgang mit neuen digitalen Medien.
2. Studiengangübergreifend (Interdisziplinäres Wahlpflichtmodul)

Lerninhalte

Digitalisierung von Geschäftsprozessen

- **Gesellschaft und Arbeit im Zeitalter der Digitalisierung**
 - ✓ Auswirkungen der Digitalisierung auf die Gesellschaft
 - ✓ Auswirkungen der Digitalisierung auf die Arbeitswelt
- **Mittelständische Unternehmen in der Digitalisierung**
 - ✓ Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung
 - ✓ Traditionsbetriebe versus Digital Natives
 - ✓ Reifegradmodelle der Digitalisierung
 - ✓ Analyse von Umsetzungsalternativen
 - ✓ Analyse wissenschaftlicher Studien zur digitalen Transformation
- **Geschäftsmodelle mittelständischer Unternehmen in der digitalen Transformation**
 - ✓ Begriff und Visualisierung von Geschäftsmodellen
 - ✓ Dimensionen und Analysemethoden

- ✓ Modelle der digitalen Transformation
- ✓ Entwicklung von Transformationsideen für mittelständische Unternehmen
- **Implementierung der digitalen Transformation in Unternehmen:**
 - ✓ Umsetzungsstrategien und Roadmaps der digitalen Transformation
 - ✓ Analyse der Abhängigkeiten in Geschäftsmodellen
 - ✓ Umsetzungsvoraussetzungen und Umsetzungsbarrieren
 - ✓ Strukturelle und personelle Führung in Veränderungsprozessen (Personalführung und Organisation – insb. Aspekte der Unternehmenskultur und des organisationalen Wandels/Lernens)
 - ✓ Entwicklung von Transformationsstrategien
- Erstellung eines digitalen Lernportfolios, das zur Reflektion der vermittelten Inhalte und zur Bearbeitung von Rechercheaufträgen in der Praxisphase genutzt wird
- **Intelligentes ERP**
 - ✓ Automatisierung durch neue Technologien, bspw. durch Machine-Learning
 - ✓ Prädiktive Analyse
 - ✓ Digitale User Experience
 - ✓ Anwendungsfälle in Finanzen, Beschaffung, Projektmanagement, Vertrieb und Fertigung
- **Software Support im CRM**
 - ✓ CRM- und Marketing-Übersicht (Einordnung der CRM-Lehrinhalte aus 4BW-MLPKV-40)
 - ✓ Verkauf von Produkten
 - ✓ Verkauf und Ausführung von Dienstleistungen
 - ✓ Fakturierung, Preisfindung und Steuerung
 - ✓ Organisation, Produkte, Geschäftspartner und Integration
 - ✓ Cloud-Anwendungen für eine unterstützende Customer Experience
- **Software Support im Human Resources / Talent Management**
 - ✓ Digitales Talent Management
 - ✓ Big Data und Technologie
 - ✓ Herausforderungen: Datenschutz & Ethik
 - ✓ Moderne Konzepte digitaler Führung
 - ✓ Talent Management Software
 - ✓ Talent Management Best Practices mit SAP SuccessFactors
- **Software Support im Financials**
 - ✓ Einführung in SAP Business ByDesign
 - ✓ Accounting basiert auf Geschäftsprozessen
 - ✓ Grundlagen von SAP Business ByDesign Financials
 - ✓ Konfiguration und Stammdaten
- **Design Thinking anhand einer Challenge zur Prozessverbesserung**
 - ✓ Vertiefung des Design Thinking Prozesses
 - ✓ Design Thinking im IT Service Management
 - ✓ Fallstudie: Erarbeitung und Test einer Prozessverbesserung aus dem Bereich Human Resources, Finance, Customer Relation Management oder Logistik

Digitales Marketing

- **Grundlagen des Digitalen Marketing**
 - ✓ Entwicklungslinien und technische Grundlagen
 - ✓ Zielgruppendefinition und -ansprache
 - ✓ Entwicklung und Auswahl spezif. Leistungskennzahlen (Key Performance Indicators / KPI's)
 - ✓ Grundlagen und Bedeutung der Plattformökonomie
 - ✓ Einsatz von Tools zum Monitoring sowie zur Content Distribution

- **Arbeitsumfeld Social Media**
 - ✓ Entwicklungsstand und Einsatzfelder von Social Media-Plattformen (z.B. Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn)
 - ✓ Relevanz von Nischennetzwerken
 - ✓ Bedeutung des Content Marketings für die Positionierung und Profilbildung von Unternehmen
 - ✓ Grundlagen der Online PR
- **Arbeitsfeld Suchmaschinenoptimierung (SEO)**
 - ✓ Technische Funktionsweise von Google
 - ✓ Indikatoren für die Performance von Websites on- und offpage
 - ✓ Pagespeed-Optimierung
 - ✓ Umgang mit Content Management Systemen (CMS) am Beispiel von Wordpress
- **Arbeitsfeld Mobile Marketing**
 - ✓ Einsatzmöglichkeiten von Apps und AMPs
 - ✓ Chancen und Risiken des Einsatzes von Chat- und Messengerbots
 - ✓ Entwicklung von mobile Apps
- **Arbeitsfeld Paid Advertising**
 - ✓ Real Time-Bidding
 - ✓ Social Media Advertising am Beispiel von Facebook-Ads
 - ✓ Google Adwords und weitere SSPs
 - ✓ Chancen und Möglichkeiten der Website-Monetarisierung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Auswirkungen der Digitalisierung in der Gesellschaft, in der Arbeitswelt und auf einzelne Unternehmen
- die Chancen und Risiken sowie Handlungsoptionen, die sich für Unternehmen durch die Digitalisierung ergeben
- die strategischen und konzeptionellen Grundlagen einer nachhaltigen Digitalisierungsstrategie
- das Potential von neuen Technologien für unternehmensinterne Geschäftsprozesse
- die Herausforderungen beim Einsatz von neuen Technologien im Unternehmen
- ausgewählte Softwareplattformen für den Einsatz im Personalwesen, Finanzwesen, CRM
- die Analyse und Visualisierung von Geschäftsmodellen von Unternehmen
- das Begleiten von Wandel in Unternehmen mittels struktureller und personeller Führung
- die Veränderung der Kommunikationskultur durch digitale Medien und über ihre Auswirkungen auf die Unternehmenskommunikation
- die Handlungsfelder sowie Chancen und Risiken von digitalen Medien im Unternehmenskontext
- die wichtigsten Plattformen und Werkzeuge der digitalen Kommunikation und ihre Einsatzmöglichkeiten – speziell für kleine und mittlere Unternehmen

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen durch

- Recherche und Analyse wissenschaftlicher Studien zur Thematik
- Analyse von Fallstudien und Diskussion der Ergebnisse
- Erarbeitung von Umsetzungs- und Implementierungsstrategien
- Erstellung eines studienbegleitenden, digitalen Lernportfolios
- Anwendung von Design Thinking-Methoden zur Prozessverbesserung
- das Anwenden konkreter Software-Lösungen zu den einzelnen Unternehmensgebieten

- zahlreiche Best Practices im Digitalen Marketing, deren Analyse und Diskussion
- die Erarbeitung eines Social Media Konzeptes am Gegenstand des Praxisunternehmens

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Umsetzungsstrategien von Unternehmen im Zuge der digitalen Transformation bewerten.
- Verschiedene Reifegradmodelle auf Unternehmen des Mittelstandes anwenden.
- Visualisierungsmethoden von Geschäftsmodellen zu deren Analyse einsetzen.
- Implementierungsstrategien unter Berücksichtigung des Managements von Veränderungsprozessen in Unternehmen erarbeiten.
- Einsatzmöglichkeiten sowie Chancen und Risiken neuer Technologien im jeweiligen Unternehmenskontext bewerten.
- realistische Social Media Ziele (inklusive der Benennung relevanter KPI's) festlegen und eine zielgruppenorientierte Social Media Strategie entwickeln.
- einen strategiekonformen und interaktionsorientierten Redaktionsplan erstellen (Content-Management), für dessen Umsetzung geeignete Social Media Plattformen auswählen und für ihre Vernetzung sorgen.
- im Hinblick auf die erfolgreiche Implementierung eines Social Media Konzeptes relevante organisatorische, personelle und rechtliche Voraussetzungen beurteilen.
- den Erfolg von Social Media Marketing Maßnahmen kontrollieren (Monitoring).

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- eigene Ideen zur digitalen Transformation von Geschäftsmodellen zu entwickeln
- Roadmaps für die Umsetzung der Transformationsideen unter Berücksichtigung der besonderen Bedarfe des Mittelstandes zu erarbeiten
- auf Basis einer grundlegenden Analyse die Entwicklung und Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie zu begleiten und zu moderieren.
- Einfluss- und Änderungsfaktoren bei der Implementierung einer Digitalisierungsstrategie zu erkennen, zu bewerten und in den Kontext zum System „Unternehmen“ zu setzen.
- auf Basis einer Situationsanalyse (Unternehmen, Wettbewerb, Zielgruppe) ein nachhaltiges Social Media Konzept zu entwickeln, für dessen erfolgreiche Implementierung zu sorgen und dessen Wertschöpfung mittels Monitoring-Tools zu kontrollieren.
- das Social Media Konzept unter Berücksichtigung des Ansatzes der „Integrierten Kommunikation“ zu entwickeln.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- entwickelte Modelle und Ideen zu visualisieren und zu präsentieren
- Diskussionsgruppen zu moderieren
- Argumente für die Umsetzung von Veränderungsprozessen in Unternehmen zielgruppenspezifisch aufzuarbeiten und zu kommunizieren
- bei der Entwicklung einer Digitalisierungsstrategie die wichtigen Aspekte zu erkennen und entsprechend zu kommunizieren.
- die Veränderungen in der Kommunikation und Meinungsbildung im Social Web zu erkennen und ihre Auswirkungen für die Unternehmenskommunikation zu beurteilen.
- das Kommunikationspotenzial der relevantesten digitalen Medien einzuschätzen und für die Unternehmenskommunikation zu nutzen.
- im Social Web interaktions- und partizipationsorientiert zu kommunizieren.
- mit Experten (z.B. Social Media- oder Community Manager) zu kommunizieren und Entscheidungsempfehlungen für oder gegen einzelne digitale Medien umfassend und fundiert zu begründen

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	62
Seminar (mit begleitenden Fallstudien)	50
Tutorium	4
Prüfungsleistung	4
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	120
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	5. Semester	60 %	ECTS-Credits
Mündliche Prüfung	30	-	6. Semester	40 %	

Modulverantwortliche(r)

Dr. Nico Herzberg

E-Mail: NHerzberg@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, Arbeits- und Übungsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Digitalisierung von Geschäftsprozessen

- Gassmann, O.; Sutter, P.: Digitale Transformation gestalten. Geschäftsmodelle, Erfolgsfaktoren, Checklisten. München
- Neugebauer, R.: Digitalisierung. Schlüsseltechnologien für Wirtschaft und Gesellschaft. Heidelberg
- Schallmo, D.; Rusnjak, A.; Anzengruber, J.; Werani, T.; Jünger, M.: Digitale Transformation von Geschäftsmodellen. Grundlagen, Instrumente, Best Practices. Wiesbaden

Digitales Marketing

- Ceyp, M.: Erfolgreiches Social Media Marketing. Konzepte, Maßnahmen, Praxisbeispiele, Wiesbaden
- Fischer, D.: Social Media Marketing und Strategien: Facebook, Twitter, XING & Co. erfolgreich nutzen, Berlin
- Lembke, G.: Social Media Marketing: Analyse, Strategie, Konzeption, Umsetzung, Berlin
- Weinberg, T.: Social Media Marketing – Strategien für Twitter, Facebook & Co., Köln

Vertiefende Literatur

Digitalisierung von Geschäftsprozessen

- Becker, E.; Elerle, B.; Fliaster, A.; Ivens, B.; Leischnig, A.; Pflaum, A.; Sucky, E.: Geschäftsmodelle in der digitalen Welt: Strategien, Prozesse und Praxiserfahrungen. Wiesbaden
- Botzkowski, T.: Digitale Transformation von Geschäftsmodellen im Mittelstand. Theorie, Empirie und Handlungsempfehlungen. Wiesbaden
- Dahm, M. H.; Thode, S.: Strategie und Transformation im digitalen Zeitalter: Inspiration für Management und Leadership (FOM-Edition). Wiesbaden
- Dorst, W.: Industrie 4.0 – Die neue Rolle der IT, BITKOM
- Kollmann, T.; Schmidt, H.: Deutschland 4.0, Wiesbaden
- Kugler, S., Anrich, F.: Digitale Transformation im Mittelstand mit System. Wie KMU durch eine innovative Kultur den digitalen Wandel schaffen. Wiesbaden
- Rogers, D. L.: The Digital Transformation Playbook: Rethink Your Business for the Digital Age, New York
- Welppe, I. M.; Brosi, P.; Schwarzmüller, T.: Digital Work Design: Die Big Five für Arbeit, Führung und Organisation im digitalen Zeitalter. Frankfurt/New York
- Westermann, G.; Bonnet, D.; McAfee, A.: Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation, Harvard Business Review Press

Digitales Marketing

- Aßmann, S.; Röbbeln, S.: Social Media Marketing für Unternehmen. Das Praxisbuch für KMU, Bonn
- Beilharz, F.: Social Media Marketing im B2B, Köln
- Bernecker, M.; Beilharz, F.: Social Media Marketing. Strategien, Tipps und Tricks für die Praxis, Köln
- BITKOM (Hrsg.): Social Media in deutschen Unternehmen, Berlin
- BITKOM (Hrsg.): Leitfaden Social Media, Berlin
- BITKOM (Hrsg.): Soziale Netzwerke. Eine repräsentative Untersuchung zur Nutzung sozialer Netzwerke im Internet, Berlin
- Grabs, A.; Bannour, K.-P.; Vogl, E.: Follow me! Erfolgreiches Social Media Marketing mit Facebook, Twitter und Co., Bonn
- Pein, V.: Der Social Media Manager, Bonn
- Schwenke, T.: Social Media Marketing und Recht, Köln
- Zarrella, D.: Das Social Media Marketingbuch, Köln

Digitalisierung im Bau

Das Modulziel besteht darin, die theoretischen und praktischen Grundlagen für das Verständnis und die Umsetzung des digitalen Wandels zu legen, der sich in der Bauwirtschaft vollzieht.

Nach Abschluss des Moduls haben die Studierenden fundierte Kenntnisse von den besonderen Rahmenbedingungen, unter denen Marketinginstrumente in der Baubranche ausgewählt und durchgeführt werden müssen. Die Studierenden kennen die Grundlagen des Customer Relationship Managements (CRM) sowie des Key Account Managements (KAM) und beherrschen verschiedene Möglichkeiten der digitalen Umsetzung.

Daneben bietet das Wahlpflichtmodul einen umfassenden Einstieg in die Methodik des Building Information Modeling (BIM). Nach der Teilnahme an dem Modul verfügen die Studierenden über grundlegende Kenntnisse der digitalen Bauwerksplanung sowie der modellbasierten Projektbearbeitung und können ihr Wissen mithilfe marktüblicher Softwarelösungen anwenden.

Modulcode

4BW-WMDIB-56

Modultyp

Wahlpflichtmodul

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WINFO-10, 4BW-BBWBR-20, 4BW-BBKBR-30 und 4BW-BAOPM-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in Zusammenhang mit allen Modulen der Studienrichtung Baubetriebsmanagement. Es bietet insbesondere aufgrund der mit den Besonderheiten der Baubranche verbundenen speziellen Ausrichtung des Marketings sowie des Building Information Modeling (BIM) eine sinnvolle, praxisrelevante Wissensvertiefung.
2. Studiengangübergreifend (Interdisziplinäres Wahlpflichtmodul)

Lerninhalte

- **Digitalisierung**
 - ✓ Grundlagen (Definition, zentrale Merkmale)
 - ✓ Ausprägungen in der Baubranche
 - ✓ Entwicklungen und Trends (BIM, 3D-Druck, Augmented Reality)

Erstellung eines digitalen Lernportfolios, das zur Reflektion der vermittelten Inhalte und zur Bearbeitung von Rechercheaufträgen in der Praxisphase genutzt wird

- **Marketing**
 - ✓ Begriff und Merkmale des Marketings
 - ✓ Marketingsysteme
 - ✓ Marketinginstrumente
 - ✓ Besonderheiten der Bauwirtschaft im Hinblick auf Kundengewinnung
 - ✓ Akquisitionsmarketing
 - ✓ Customer Relationship Management (Verständnis, Ziele, Kundenzufriedenheit, Kundenbindung, CRM-Systeme, CRM-Lösungen)
 - ✓ Besonderheiten des KAM
 - ✓ Schlüsselkunden der Bauwirtschaft
 - ✓ Online Marketing in der Bauindustrie

- **BIM – Grundlagen**
 - ✓ Normen und Standards
 - ✓ Softwarelösungen im Überblick
 - ✓ Austauschformate im Bauwesen
 - ✓ lebenszyklusorientierte digitale Wertschöpfung
- **BIM – Objektorientierte Modellierung**
 - ✓ Integration von digitalen Bestandsdaten
 - ✓ modellbasiertes Planen
 - ✓ Kollisionskontrollen, Möglichkeiten geometrischer Prüfung komplexer Freiformflächen
 - ✓ Zeichnungsableitung in 2D und 3D, Ableitung von Tragwerksmodellen
 - ✓ ausgewählte Anwendungsmöglichkeiten
- **BIM – Modellbasierte LV-Erstellung, Kalkulation und Projektsteuerung**
 - ✓ Einführung AVA (Ausschreibung, Vergabe, Abrechnung), Standardleistungsbuch
 - ✓ modellbasierte LV-Erstellung (Leistungsverzeichnis)
 - ✓ Erstellung von Ausstattungsdokumenten / Contentbearbeitung
 - ✓ Grundlagen der Kalkulation, Kalkulation über die Angebotssumme
 - ✓ Projektsteuerung, Vorgangsmoelle, Bauablaufsimulation
 - ✓ ausgewählte Anwendungsmöglichkeiten

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die verschiedenen Formen und Auswirkungen der Digitalisierung in der Baubranche
- die Besonderheiten der Bauwirtschaft beim Marketingeinsatz
- die Anpassungen des Absatzmarketings auf die Gegebenheiten einer auftragsbezogenen Dienstleistung
- die Unterscheidung zwischen allgemeiner Kundenpflege und der Kundenpflege zu Schlüsselkunden mitsamt ihrer Umsetzung
- die Notwendigkeit und die Bestandteile von BIM
- das BIM-Fachvokabular und können zwischen Little BIM, Big BIM, Closed BIM und Open BIM differenzieren
- die Anwendung betriebswirtschaftlicher Inhalte auf digitalisierte Bauprozesse
- die Bedeutung der Zusammenarbeit innerhalb von Projekten und kennen BIM-Anwendungsmöglichkeiten für alle Projektbeteiligten
- Datenaustauschformate sowie die Erstellung, die Übergabezeitpunkte, den Austausch und die Pflege projektrelevanter Daten

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- die Notwendigkeit der Einbindung der Kundenakquisition in das Unternehmensgeschehen vor dem Hintergrund nachfragebestimmter Märkte
- die Wichtigkeit der Kundenpflege, insbesondere der Schlüsselkunden, für die der Sicherung des Unternehmenserfolgs
- die Auswahl und den Einsatz von CRM-Systemen in der Baubranche
- die Notwendigkeit zweckdienlicher Informationssysteme
- bautechnische und baubetriebliche Sachverhalte zum besseren Erkennen und Verstehen der wechselseitigen Beziehungen beider Fachgebiete
- Erstellung eines studienbegleitenden, digitalen Lernportfolios

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Marketinginstrumente zu beherrschen und diese zielführend einzusetzen
- CRM-Lösungen und -systeme im Hinblick auf ihre Eignung für Fragen des Kundenmanagements beurteilen und Entscheidungen für Systemanschaffungen bzw. -erweiterungen treffen
- Baufirmen, Bauherren und öffentliche Auftraggeber bei der Umsetzung der BIM-Methodik in technischen und kaufmännischen Fragestellungen kompetent zu beraten
- BIM-Projekte zu strukturieren und Leistungsverzeichnisse und Angebotskalkulationen zu erstellen
- verschiedene Techniken der parametrischen 3D-Modellierung mit kommerziellen Softwarelösungen anzuwenden und ihr Wissen in einem eigenen semesterbegleitenden Projekt auf neue Problemstellungen zu übertragen und zu erweitern

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- das Zusammenspiel der verschiedenen Faktoren für den Akquisitionserfolg (Marketing, Preise, Qualität, Zuverlässigkeit) zu erkennen und im Sinne der Unternehmensziele zu gestalten
- die Verbindungen zwischen den Marketinginstrumenten strategisch zu nutzen sowie Aufgaben und Schnittstellenprobleme bei ihrer operativen Umsetzung zu lösen
- Kundenpotentiale zu identifizieren und diese durch adäquate Akquisitionsmaßnahmen und CRM-Lösungen zu sichern und auszuschöpfen
- BIM-Projekte hinsichtlich des komplexen Zusammenspiels technischer und betriebswirtschaftlicher Anforderungen zu bewerten

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- mit anderen Fachvertretern (z.B. IT-Firmen, Behörden, Nachauftragnehmer, ARGE-Beteiligte) und mit Experten anderer Sachgebiete (z.B. Controlling) schriftlich und mündlich fachgerecht zu kommunizieren
- Verantwortung in einem Projektteam zu übernehmen und betriebswirtschaftlich und technisch relevante Fragen im Team fachlich zu diskutieren und zu bewerten
- instrumentelle Entscheidungen zu erläutern sowie fundiert zu begründen und zu verteidigen

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminaristische Vorlesung	60
Übung am PC	56
Prüfungsleistung	4
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	120
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	5. Semester	50 %	ECTS-Credits
Klausur	90	-	6. Semester	50 %	

Modulverantwortliche(r)

Prof. Andreas Wellner

E-Mail: andreas.wellner@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Tafel, Overhead-Projektor, Beamer, Smartboard
Vorlesungsbegleitende Übersichten, Grafiken und Tabellen

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Bundesministerium für Verkehr und Digitale Infrastruktur (BMVI): Stufenplan Digitales Planen und Bauen – Einführung moderner IT-gestützter Prozesse und Technologien bei Planung, Bau und Betrieb von Bauwerken, Berlin
- Leimböck, E.; Iding, A.; Meinen, H.: Bauwirtschaft. Grundlagen und Methoden, Wiesbaden
- Meffert, H.; Burmann, Ch.; Kirchgeorg, M.: Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte – Instrumente – Praxisbeispiele, Wiesbaden
- Streibich, R.: Erfolgsfaktoren im Bau- und Immobilien-Marketing, Hamburg
- Przybylo, J: BIM-Einstieg kompakt, Die wichtigsten BIM-Prinzipien in Projekt und Unternehmen, Berlin

Vertiefende Literatur

- Diederichs, C.; Malkwitz, A.: Bauwirtschaft und Baubetrieb, Wiesbaden
- Eastman, C.; Teicholz, P; Sacks, R.; Listin, K.: BIM Handbook, A Guide to Building Information Modeling for Owners, Managers, Designers, Engineers and Contractors, Newark
- Hippner, H.; Hubrich, B.; Wilde, K.D.: Grundlagen des CRM. Strategie, Geschäftsprozesse und IT-Unterstützung, Wiesbaden
- Meffert, H.; Bruhn, M.; Hadwich, K.: Dienstleistungsmarketing Grundlagen - Konzepte – Methoden, Wiesbaden
- Nöldgen, M: BIM im Brücken- und Ingenieurbau, Digitale Bauwerksmodelle mit NX10, 3D-Konstruktion, Datenintegration und FE-Simulation, Wiesbaden
- Spengler, A.; Peter, J.: Die Methode Building Information Modeling Schnelleinstieg für Architekten und Bauingenieure, Wiesbaden
- Winkelmann, P.: Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung. Die Instrumente des integrierten Kundenmanagements – CRM, München
- Ziouziou, S.: Bau-Marketing, München

Sonderformen der Auftragsabwicklung, Vergaberecht

Das Ziel dieses Wahlpflichtmoduls besteht in der Vermittlung vertiefter Kenntnisse über die branchenspezifischen Eigenheiten der Vergabe und Abwicklung von Aufträgen.

Nach Abschluss des Wahlpflichtmoduls sind die Studierenden mit den Besonderheiten der unterschiedlichen Organisationsformen der Auftragsabwicklung vertraut. Sie kennen die Vor- und Nachteile der verschiedenen Abwicklungsformen (z.B. ARGE), können deren Einfluss auf bauwirtschaftliche Zusammenhänge bewerten und zielführende Entscheidungen in Hinblick auf die betriebliche Umsetzung treffen.

Außerdem besitzen die Studierenden nach der Teilnahme an diesem Wahlpflichtmodul fundiertes Wissen über die wesentlichen Grundlagen und Regelungen zum Vergaberecht und ihre Auswirkungen auf die Praxis der Auftragsvergabe. Sie kennen die Zusammenhänge und Abgrenzungen zwischen den verschiedenen Rechtsgrundlagen sowie die grundlegende Rechtsprechung. Dadurch sind die Studierenden in der Lage, Vergabeverfahren zu begleiten und Verfahrensfehler zu vermeiden.

Modulcode

4BW-WMSV-56

Modultyp

Wahlpflichtmodul

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WIRE1-10, 4BW-BBWR-20, 4BW-BBKBR-30, 4BW-BOPF-40 und 4BW-BAOPM-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in Zusammenhang mit allen Modulen der Studienrichtung Baubetriebsmanagement und bietet den Studierenden durch die Vermittlung der baubranchenspezifischen Formenvielfalt bei der Auftragsabwicklung und die Behandlung der Grundlagen des Vergaberechts eine sinnvolle und praxisnahe Wissenserweiterung und -vertiefung.
2. Studiengangübergreifend (Interdisziplinäres Wahlpflichtmodul)

Lerninhalte

- **Sonderformen der Auftragsabwicklung – Die Arbeitsgemeinschaft**
 - ✓ Die ARGE
 - ✓ Formen der ARGE
 - ✓ Vertragliche Gegebenheiten – der ARGE-Vertrag
 - ✓ Bilanz- und steuerrechtliche Besonderheiten der ARGE
- **Sonderformen der Auftragsabwicklung –Projektmanagement**
 - ✓ Definitorische Abgrenzungen
 - ✓ Projektphasen
 - ✓ Projektorganisation
 - ✓ Planung
 - ✓ Steuerung und Überwachung
 - ✓ Projektcontrolling
- **Sonderformen der Auftragsabwicklung –Public Private Partnership**
 - ✓ Öffentlich Private Partnerschaften
 - ✓ Rechtliche Ausgestaltung
 - ✓ Formen der PPP-Modelle

- **Vergaberecht –Grundlagen, Zweck und Grundprinzipien**
 - ✓ Aufbau des deutschen Vergaberechts
 - ✓ Vergaberecht im Unterschwellenbereich
 - ✓ Vergaberecht im Oberschwellenbereich
 - ✓ Rechtsnatur des Vergabeverfahrens
 - ✓ Zweck (Primär- und Sekundärzwecke)
 - ✓ Grundprinzipien (Wettbewerb, Transparenz, Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung)
 - ✓ Elektronische Vergabe (Hintergrund, Besonderheiten, Ziele)
- **Vergaberecht – Subjektiver und objektiver Anwendungsbereich**
 - ✓ Subjektiver Anwendungsbereich (Öffentliche Auftraggeber, Sektorenauftraggeber, Konzessionsgeber, Subjektiver Anwendungsbereich im Unterschwellenbereich)
 - ✓ Objektiver Anwendungsbereich (Öffentlicher Auftrag, Konzessionen, Ausnahmen)
- **Vergaberecht – Schwellenwerte und Wertgrenzen**
 - ✓ Schwellenwerte
 - ✓ Sonstige Wertgrenzen
 - ✓ Auftragswert
 - ✓ Binnenmarktrelevante Leistungen im Unterschwellenbereich
- **Vergaberecht – Vergabeverfahren**
 - ✓ Verfahrensarten
 - ✓ Vorbereitung und Ablauf
 - ✓ Abschluss
 - ✓ Dokumentation
- **Vergaberecht – Rechtsschutz**
 - ✓ Rechtsschutzarten
 - ✓ Nachprüfungsverfahren
 - ✓ Vertragsverletzungsverfahren
 - ✓ Sekundärrechtsschutz
 - ✓ Unterschwellenrechtsschutz
 - ✓ Rechtsschutz bei der Vergabe von Konzessionen

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- Besonderheiten der Bauwirtschaft – insbesondere Projektgrößen und daraus resultierende Auftragsrisiken
- Voraussetzungen und Vorgehensweisen bei der Realisierung verschiedener Abwicklungsformen
- wesentliche rechtliche Grundlagen für eine berufliche Tätigkeit in der Baubranche

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- die Abschätzung von Auftragsrisiken
- Abwicklungsformen für Projekte mit hohen technischen und wirtschaftlichen Risiken
- einzelne Sonderformen der Auftragsabwicklung durch Analyse ausgewählter Praxisbeispiele
- Grundsätze des Bauvergaberechts
- die Begleitung, Steuerung und Prüfung von Ausschreibungs- und Vergabeprozessen

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Vor- und Nachteile der einzelnen Abwicklungsformen zu analysieren und zu bewerten
- unter Würdigung der Besonderheiten einzelfallbezogene Lösungsansätze für die Entscheidung über konkrete Abwicklungsformen zu erarbeiten
- Vergabe- und Verdingungsunterlagen zu verfassen, zu prüfen und zu beurteilen
- fehlerhafte Vergaben zu erkennen, zu rügen und zu korrigieren

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Abwicklungsformen in das komplexe Wechselspiel bautechnischer, baurechtlicher, baubetrieblicher und bauwirtschaftlicher Belange einzuordnen und die Konsequenzen für betriebswirtschaftliche zielführende Entscheidungen zu analysieren und zu bewerten
- Haftungsrisiken einzuschätzen, die im Zusammenhang mit Vergabeverfahren stehen

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- mit Beteiligten innerhalb und außerhalb des Unternehmens (Auftraggeber, Behörden, Nachunternehmer, ARGE-Beteiligte u.a.) schriftlich und mündlich fachgerecht zu kommunizieren
- Verantwortung in einem Projektteam zu übernehmen und fachlich relevante Fragen im Team zu diskutieren und zu bewerten
- Entscheidungen über einzelfallbezogene Lösungen zu erläutern sowie fundiert zu begründen und zu verteidigen

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminaristische Vorlesung „Sonderformen der Auftragsabwicklung“	58
Seminaristische Vorlesung „Vergaberecht“	58
Prüfungsleistung	4
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	120
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	5. Semester	50 %	ECTS-Credits
Klausur	90	-	6. Semester	50 %	

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dipl.-Ing.(TH) Norbert Schälzky

E-Mail: norbert.schaelzky@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Tafel, Overhead-Projektor, Beamer, Smartboard
Vorlesungsbegleitende Übersichten, Grafiken und Tabellen

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)
- Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB/A)
- Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen (VOL/A)
- Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (Vergabeverordnung – VgV)
- Kalusche, W.: Projektmanagement für Bauherren und Planer, Berlin
- Kotte, M.: Die Hauptleistungspflichten des Gesellschafters in der Bau-ARGE, Dresden
- Pöls, H.: PPP-Handbuch. Leitfaden für Öffentlich-Private-Partnerschaften, Bad Homburg

Vertiefende Literatur

- Bungenberg, M., Schelhaas, S.: Schwerpunkte der Vergaberechtspraxis, Berlin/Hamburg
- Heiermann, W.; Zeiss, C.; Summa, G.: juris Praxis Kommentar Vergaberecht, online Kommentar
- Kochendörfer, B.; Liebchen, J.; Viering, M.: Bau-Projekt-Management, Wiesbaden
- Körber, T. et. al.: Vergaberecht, Kommentar zum Europäischen und Deutschen Kartellrecht, München
- Leupertz, S.; Preussner, M.; Sienz, C.: Bauvertragsrecht, München
- Leinemann, R.: Die Vergabe öffentlicher Aufträge – Erläuterungen aller Vergabeordnungen, Nachprüfung von Vergabeverfahren, Vergabestrafrecht, Compliance, Köln
- Naumann, Daniel: Vergaberecht, Grundzüge der öffentlichen Auftragsvergabe, Wiesbaden
- Noch, R.: Vergaberecht kompakt, Köln
- Solbach, M.; Bode, H.: Praxiswissen Vergaberecht, Berlin
- Voppel, R.; Osenbrück, W.; Bubert, C.: VgV – Abschnitt 6, Kommentar, München

Internationales Management im Bauwesen

Das Modulziel besteht darin, ein grundlegendes Verständnis für betriebs- und volkswirtschaftliche Fragestellungen im internationalen Kontext des Bauwesens zu erwerben. Hierzu gehören neben Kenntnissen über die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen internationaler Unternehmenstätigkeiten auch vertiefte Kenntnisse des englischen Fachwortschatzes zum Bauwesen.

Nach Abschluss des Moduls kennen die Studierenden die wirtschaftlichen Charakteristika, Prozesse und Mechanismen internationaler Unternehmensaktivitäten. Sie sind in der Lage, in länderübergreifenden Zusammenhängen fachspezifische Inhalte in schriftlicher und mündlicher Form zu kommunizieren und dabei interkulturelle Bezüge zu berücksichtigen.

Modulcode

4BW-WMIBM-56

Modultyp

Wahlpflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK2-30, 4BW-PSSK3-40, 4BW-BBWR-20, 4BW-BBKBR-30, 4BW-BOPF-40 und 4BW-BAOPM-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in Zusammenhang mit allen Modulen der Sprachkompetenz sowie der Studienrichtung Baubetriebsmanagement und bietet den Studierenden durch die Vermittlung interkultureller und sprachlicher Kompetenzen eine praxisnahe Wissenserweiterung und -vertiefung.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

▪ Englische Fachsprache

- ✓ Allgemeine Fachsprache (e.g. market structure and competition, globalization, management, company structure, recruitment, marketing)
- ✓ Bauwirtschaftliche und rechtliche Fachsprache (e.g. contracts, tender processes, legal texts, types of taxes and tax procedures, finances, banking, types of accounting, company accounts, financial statements)
- ✓ Technische Fachsprache (e.g. architecture, construction materials and their application, construction machinery, construction processes)
- ✓ Vertiefte Fähigkeiten in Bezug auf das Lesen, Hören, Schreiben und Sprechen von wirtschaftlichen, rechtlichen und technischen Sachverhalten

▪ Internationales Management

- ✓ Einführung und Rahmenbedingungen des internationalen Managements
- ✓ volkswirtschaftliche Betrachtung des internationalen Baumarktes
- ✓ Strategisches Management für eine internationale Ausrichtung von Unternehmen
- ✓ Besonderheiten grenzüberschreitender Unternehmenstätigkeit bei Auslandsbauprojekten und Tochterunternehmen der Baubranche im Ausland
- ✓ Unternehmens- und Projektmanagement im internationalen Kontext

▪ **Interkulturelle Kompetenz**

- ✓ Interkulturelle Kompetenz als aktuelle Schlüsselkompetenz
- ✓ Sensibilisierung für unterschiedliche Kulturen, Umgangsformen und Gewohnheiten
- ✓ Kommunikation und Teambildung
- ✓ Strategien zum Umgang mit kulturell geprägten Konflikten
- ✓ Diversity- und Change-Management
- ✓ Ausgewählte Länder und Zielregionen: Indien, China, Lateinamerika, Süd-/Osteuropa (Türkei, Spanien, Tschechien, Polen, Russland)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- ihren Wortschatz an betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und technischen Fachbegriffen aus dem Bereich der Bauwirtschaft
- die wesentlichen Ursachen sowie die volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Wirkungen der Globalisierung
- die Merkmale und Anforderungen der wichtigsten internationalen Märkte
- die Chancen, Risiken und Erfolgsfaktoren der Internationalisierung aus Sicht der Baubranche
- die elementaren Begriffe, Konzepte und methodischen Ansätze der interkulturellen Kommunikation, Kompetenz und Kooperation

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- grammatikalische Strukturen zum Ausdruck von Prozessbeschreibungen
- das Lesen, Verstehen und eigene Formulieren englischer Texte, Präsentationen und Verträge
- bautechnische und baurechtliche Themenstellungen durch Erstellung eines englischsprachigen Fachtextes
- die Möglichkeiten außenwirtschaftlicher Aktivitäten unter den aktuellen Bedingungen internationaler Arbeitsteilung insbesondere für Unternehmen in der Baubranche
- die Analyse und den Umgang mit betriebswirtschaftlichen Risiken unter der Bedingung der zunehmenden internationalen Verflechtung
- zu eigen- und fremdkulturellen Traditionen, Denkformen, Wertüberzeugungen, Rollenmodellen und sozialen Normen sowie zu Umgangsformen und Kulturstandards in ausgewählten Zielländern
- die Bedeutung des Diversity- und Change-Managements für die zielorientierte Durchführung internationaler Projekte und Unternehmensaktivitäten

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- betriebswirtschaftliche, juristische und technische Fachtexte zu erschließen und wiederzugeben
- betriebswirtschaftliche, juristische und technische Texte zu verfassen bzw. zu übersetzen
- interkulturelle Denk- und Verhaltensweisen auf (non-)verbaler Ebene sowie auf Inhalts-, Beziehungs- und Kontextebene wahrnehmen, selbstkritisch reflektieren, wertschätzen und zielorientiert handeln
- aktuelle Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft erkennen, analysieren und in ihrer betriebswirtschaftlichen Bedeutung einschätzen.
- Daten über internationale Märkte aufbereiten und daraus u. a. Standortanalysen als Entscheidungsgrundlage für internationale Aktivitäten erarbeiten
- länderübergreifende Projekte betriebswirtschaftlich vorbereiten und durchführen

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Risiken zu erkennen, die sich in der Anwendung der der technischen und juristischen Fachsprache ergeben können
- zu erkennen, dass beim Einsatz der Fachsprache regionale Eigenheiten und kulturelle Besonderheiten zu berücksichtigen sind
- Auslandsmarktstrategien für Unternehmen der Baubranche zu entwickeln
- interkulturelle Situationen, Missverständnisse und Konflikte zu erkennen, sie zu reflektieren sowie kultursensibel und kontextangemessen zu reagieren und Lösungsvorschläge zu entwickeln

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- in Ansätzen bei Vertragsformulierungen mitzuwirken
- in Wort und Schrift in englischer Sprache fachspezifische Probleme zu erläutern und zu klären
- die Tragweite unternehmerischer Entscheidungen im internationalen Bereich zu erfassen sowie diese bei der Erarbeitung und Bewertung eigener Lösungsansätze überzeugend zu kommunizieren
- Unterschiede im interkulturellen Wirtschaftskontext bewusst wahrzunehmen und darauf lösungsorientiert zu reagieren

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminaristische Vorlesung „Englische Fachsprache“	58
Seminaristische Vorlesung „Internationales Management und Interkulturelle Kompetenz“	58
Prüfungsleistung	4
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	120
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Mündliche Prüfung	30	-	5. Semester	40 %	ECTS-Credits
Klausur	90	-	6. Semester	60 %	

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Annett Pflug

E-Mail: annett.pflug@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Tafel, Overhead-Projektor, Beamer, Smartboard
 Vorlesungsbegleitende Übersichten, Grafiken und Tabellen

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Ashford, S.; Smith, T.: Business proficiency, Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf, Stuttgart
- Erll, A.; Gymnich, M.: Interkulturelle Kompetenzen, Stuttgart
- Frost, A.: English for Legal Professionals, Berlin
- Heidenreich, S.: English for Architects and Civil Engineers, Wiesbaden
- Holtbrügge, D.; Welge, M. K.: Internationales Management – Theorien, Funktionen, Fallstudien, Stuttgart
- Lang, R.; Baldauf, N.: Interkulturelles Management, Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- Becker, M.: Systematisches Diversity-Management, Stuttgart
- Clack, A.; Gabler, J.; Vermeulen, M.: Diversity & Inclusion Management in der Immobilienbranche, Wiesbaden
- Dülfer, E.; Jöstingmeier: Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen, München
- Gelbrich, U.: Fachwörterbuch Bauwesen / Dictionary Building and Civil Engineering: Deutsch-Englisch, Berlin
- Jones, L.; Alexander, R.: New international Business English, Students Book: Communication Skills in English for Business Purposes, Cambridge
- Kochendörfer, B.; Liebchen, J.; Viering, M.: Bau-Projekt-Management, Wiesbaden
- Kumbier, D.; Schulz von Thun, F.: Interkulturelle Kommunikation, Methoden, Modelle, Reinbek bei Hamburg
- Lüsebrink, H.J.: Interkulturelle Kommunikation: Interaktion, Fremdwahrnehmung, Kulturtransfer, Stuttgart
- Murphy, R.: English Grammar in Use with Answers and CD-ROM: A Self-study Reference and Practice Book for Learners of English, Cambridge
- Rasche, C.; Rehder, S.: Internationales Management, Stuttgart
- Richards, C.; Viviana M.: English Law and Terminology, Baden-Baden

Internationales Fremdsprachenzertifikat Englisch

Das Seminar schafft die Voraussetzungen zum Erwerb eines Fremdsprachenzertifikats in Englisch (LCCI EFB, Level 2/3; Cambridge Advanced, TOEIC oder TOEFL) und bereitet gezielt auf einen beruflichen Auslandsaufenthalt, ein Auslandspraktikum und/oder ein Masterstudium im Ausland vor. Darüber hinaus dient es, um die Sprachkompetenzen der Studierenden innerhalb des europäischen Referenzrahmens verlässlich einzuschätzen. Im Mittelpunkt steht die europäische Geschäfts-korrespondenz.

Nach Abschluss des Moduls haben die Studierenden sowohl ihre Kommunikationsfähigkeiten im Geschäftsbereich unter Verwendung von Aufgaben aus dem wirklichen Geschäftsleben als auch ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten im akademischen Englisch erweitert. Ferner erhalten sie einen Einblick in die interkulturellen Verschiedenheiten im internationalen Wirtschaftsleben und verfügen über eine erhöhte Sensibilität bezüglich kommunikativer Besonderheiten und kultureller Unterschiede. Der Fokus wird hierbei auf die Zusammenarbeit in interkulturellen Teams und die Mitarbeiter-Kundenbeziehung gerichtet, die im Zuge der Globalisierung immer mehr an Bedeutung gewinnt.

Modulcode

4BW-WMENZ-56

Modultyp

Optional compulsory module

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

Yearly

Lehrsprache

Englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK2-30, BW-PSSK3-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Für alle wirtschaftswissenschaftlichen Studiengänge zur Förderung der Sprach- und Sozialkompetenz für ein bevorstehendes Auslandspraktikum, einen beruflichen Auslandseinsatz, ein Masterstudium bzw. der Verbesserung der Kommunikation und Korrespondenz mit ausländischen Kunden im Berufsalltag.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Certificate of the London Chamber of Commerce & Industry (LCCI), Business English**
 - ✓ Comprehensive oral and written business correspondence
 - ✓ Various text types and layouts of written communication (memo, letter, leaflet, article, report, notice, list)
 - ✓ Reading comprehension (complex business texts)
 - ✓ Word composition, stylistics and grammatical forms
- **Preparation for further qualifications being admission requirements for the Master's degree (Cambridge Advanced, TOEIC or TOEFL)**
 - ✓ well advanced vocabulary, idioms, and grammar structures
 - ✓ complex tasks on literary texts
 - ✓ various text types: comment, article, message, review, report
 - ✓ development of listening and speaking skills
 - ✓ English for academic purposes: methods and techniques
- **Intercultural competence – cooperation in intercultural teams**
 - ✓ definition, benefits and limits of intercultural team work
 - ✓ cultural studies and international relations

- ✓ requirements for team building
- ✓ common issues of integration and their consequences
- ✓ direct and indirect discrimination, awareness of subconscious prejudice and value of tolerance
- ✓ extralinguistic forms of communication (emotional response und body language)
- ✓ conflict resolution strategies that can be applied in intercultural teams
- ✓ crosscultural communication training

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zur

- Internationalen schriftlichen und mündlichen Geschäftskorrespondenz. Ihre Kompetenzen im Lesen-verstehen, im Schreiben sowie im Sprechen werden gezielt verbessert.
- Erlangung eines europäischen Sprachzertifikates (LCCI EFB, Level 2/3 oder Cambridge Advanced, TOEIC, TOEFL).
- Techniken und Methoden des „English for academic purposes“ im Hinblick auf ein weiterführendes Masterstudium.
- Techniken und Methoden für die Zusammenarbeit in interkulturellen Teams.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihre Fremdsprachenkenntnisse aufbauend auf dem Modul/ Modulen Wirtschaftsenglisch:

- im Lesen durch das Studium wissenschaftlicher Texte verschiedener betriebswirtschaftlicher Fachgebiete und Zeitschriftenartikel.
- im Hören durch englischsprachige Videoaufzeichnungen betriebswirtschaftlicher Fachvorträge und Diskussionsrunden.
- im Schreiben durch Verfassen von Geschäftskorrespondenz sowie komplexer fachbezogener Texte.
- im Sprechen und Hören durch Fachdiskussionen zu verschiedenen betriebswirtschaftlichen Themen sowie durch das gezielte Training in der Anwendung sprachlicher und fachlicher Ausdrücke sowie Redewendungen.
- durch Videoaufnahmen von Präsentationen zur Selbstreflexion und Verbesserung des Sprachvermögens.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- spezialisierte Texte des wirtschaftswissenschaftlichen Fachgebietes verstehen.
- Vorlesungen, Reden, Berichte und Fachdiskussionen im Studium u./ o. beruflichen Kontext verstehen.
- Mitschriften zu Vorlesungen, Vorträgen, Arbeitssitzungen etc. anfertigen und Exzerpte erstellen.
- Präsentationen zu betriebswirtschaftlichen Themen halten.
- Texte verschiedener Textsorten zu unterschiedlichen betriebswirtschaftlichen und akademischen Themengebieten verfassen.
- komplexe Fachthemen in Diskussionsrunden klar und strukturiert darstellen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage

- Gemeinsamkeiten und Unterschiede von alltagskulturellen Erscheinungen sowie beruflich relevanten Erscheinungen bewusst zu reflektieren.
- komplexe Aufgabenstellungen der schriftlichen und mündlichen Geschäftskorrespondenz innerhalb des Unternehmens und zwischen den Unternehmen sprachlich und interkulturell zu meistern.
- in interkulturellen Teams zielorientiert zusammenzuarbeiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage

- die internationale Geschäftskorrespondenz situationsadäquat und interkulturell differenziert schriftlich und mündlich zu erledigen.
- sich im internationalen beruflichen und privaten und akademischen Kontext unter Beachtung kultureller Unterschiede und Besonderheiten zu bewegen.
- betriebswirtschaftliche Fachkenntnisse in englischer Sprache zu kommunizieren sowie Argumente im Fachgebiet klar und strukturiert darzustellen und zu verteidigen.
- in interkulturellen Teams eigene und fremde kulturelle Prägungen wahrzunehmen, zu kommunizieren und die interkulturelle Verschiedenartigkeit des Teams zur Problemlösung zu nutzen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminar	60
Übung	56
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	120
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	60	-	5. Semester	60 %	ECTS-Credits
Mündliche Prüfung	30	-	6. Semester	40 %	

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Annett Pflug

E-Mail: annett.pflug@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, Arbeitsblätter

Der Lernstoff wird durch begleitende Übungen mit Kamera, Audio und Video vertieft

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- **Cambridge Certificate** in Advanced English 1/2/3. Student's Book with answers. Cambridge University Press.
- Pearson Education: Longman Preparation Series for the **TOEIC** Test: Listening and Speaking Intermediate + CD-ROM with Audio and Answer Key (Paperback), London
- Mellor, R.G.; Davison: How to pass English for Business. Second level. The official Examination Board Guide (**LCCI**). Education Development International.
- Mellor, R.G.: How to pass English for Business. Third level. The official Examination Board Guide (**LCCI**). Education Development International.

Vertiefende Literatur

Books

- Baber, E.; Camerer, R.; Mader, J.: Professional Business English Trainers: Intercultural Competence in Business English: Buch mit Dokumenten-CD, Berlin
- Cottrell, S.: The Study Skills Handbook (4th Edition), Stuttgart
- Dearsdorff, D.K.; Bok, D.: The Sage Handbook of Intercultural Competence, London
- Halverson, C.B.; Tirmizi, S.A.: Effective Multicultural Teams: Theory and Practice (Advances in Group Decision and Negotiation), Heidelberg
- Kumbruck, Ch.; Derboven, W.: Interkulturelles Training: Trainingsmanual zur Förderung interkultureller Kompetenzen in der Arbeit, Heidelberg
- Self-assessment grid of the Council of Europe's Common European Reference Framework
- Vittorio, P.: Testbuilder for TOEFL iBT(TM): Student's Book with 2 Audio-CDs, Key and Macmillan Practice Online Code, München
- Wood, I.; Williams, A.: Pass Cambridge BEC Vantage/Higher Summertown Publishing

Magazines

- Business Spotlight, The Economist, The Financial Times, Business Week

Online dictionaries

- <http://www.dict.cc>
- <http://www.leo.org>

WBTs

- Business Online (Hueber)
- Interaktive Sprachreise 'Business English' (Digital Publishing)
- <http://www.speexx.com/campus/ba-sachsen>

CBTs

- Let's do Business (Abacus)

Wirtschaftsspanisch

Nach Abschluss dieses Moduls können die Studierenden den umgangssprachlichen und den beruflichen Kontext beschreiben und sich in routinemäßigen Situationen verständigen, in denen es um einen direkten Austausch von Informationen über Beruf, Ausbildung, Arbeitswelt, Wirtschaftsbereiche und Unternehmen geht. Der Schwerpunkt des Moduls liegt auf der Konversation, dem Hörverstehen, dem freien Übersetzen und der Befähigung zur Geschäftskorrespondenz. Darüber hinaus erhalten die Studierenden einen weiterführenden Einblick in die interkulturellen Verschiedenheiten im internationalen Wirtschaftsleben. Sie verfügen über eine erhöhte Sensibilität für kommunikative Besonderheiten und kulturelle Unterschiede.

Modulcode

4BW-WMWSP-56

Modultyp

Wahlpflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

spanisch und deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK2-30, 4BW-PSSK3-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Modulen „Personale, Soziale und Sprachkompetenz“ (4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK2-30, 4BW-PSSK3-40) und bereitet die Studierenden auf Geschäftsbeziehungen und/oder berufliche Auslandsaufenthalte spanisch sprechender Kulturen vor.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Erstkontakte in Alltag und Beruf**
 - ✓ Begrüßung und Vorstellung
 - ✓ Frage nach Herkunft, Heimatort und Nationalität
- **Festigung von privaten und beruflichen Kontakten**
 - ✓ Adressen und Telefonnummern erfragen
 - ✓ Zahlenkunde
 - ✓ Vorschläge unterbreiten und Absichten äußern
- **Persönliche Vorstellung**
 - ✓ Selbstbeschreibung
 - ✓ Beschreibung des Studiums
 - ✓ Beschreibung des Praxisunternehmens
 - ✓ Berufsprofil und Tätigkeitsfelder
- **Der berufliche Kontext**
 - ✓ Flug- und Hotelbuchungen
 - ✓ Geschäftskorrespondenz (Memos, E-Mails und Geschäftsbriefe)
 - ✓ Telefongespräche
 - ✓ Meetings
 - ✓ Geschäftsessen
- **Grammatikalische Inhalte**
 - ✓ Grundlagen (Alphabet, Zahlen, Pronomen, Artikel, Substantive und Adjektive)
 - ✓ Konjugationen (-ar, -er, -ir)
 - ✓ Verneinung

- ✓ Reflexive Verben, unregelmäßige Verben (im Indikativ, im Indefinido), Zeitformen
 - ✓ Gustar und indirekte Objektpronomen, Subjektpronomen, Possessivpronomen
 - ✓ Mengen- und Zeitangaben
 - ✓ Steigerungsformen
 - ✓ Bedingungssätze, indirekte Rede, Nebensätze
- **Interkulturelle Kompetenz mit dem Fokus Spanien**
- ✓ Spanische Kommunikation (Die kulturellen Werte Spaniens; Grundlagen der Kommunikation: Feedback nehmen und geben, Aufbau von Argumentationen, Körperkontakt; Do's and don't's; Kulturmanagement)
 - ✓ Das Privatleben in Spanien (Unterschiede zwischen Privat- und Berufsleben; Freunde und Bekannte; Aufbau von Vertrauen; Small Talk und Tabus; Im Restaurant; Feiertage und religiöse Regeln)
 - ✓ Das Geschäftsleben in Spanien (Arbeits- und Führungsstile; Präsentationen und Meetings; Verhandlungen; Kundenbeziehungen; Geschäftsetikette; Internationales Projektmanagement)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zu(m)

- erforderlichen Vokabular, um sich in alltäglichen und beruflichen Situationen bewegen zu können.
- gebräuchlichen Ausdrücken, memorierten Sätzen und Redeformeln, die in alltäglichen Situationen und im beruflichen Kontext Verwendung finden.
- grammatikalischen Grundlagen im Umgang mit der spanischen Fremdsprache.
- kommunikativen Besonderheiten und kulturellen Unterschieden spanisch sprechender Kulturen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden vertiefen ihre Fremdsprachenkenntnisse aufbauend auf den Modulen 4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK2-30, 4BW-PSSK3-40 im Bereich der spanischen Fremdsprache

- im Lesen durch das Studium von einfachen Zeitschriftenartikeln und betriebswirtschaftlichen Texten
- im Hören durch Übungen zu verstehendem Hören, durch Gruppendiskussionen zu ausgewählten Themen des umgangssprachlichen und des beruflichen Alltags
- im Schreiben durch Übungen zu Geschäftskorrespondenz (E-Mail, Geschäftsbriefe) und durch das Verfassen einfacher Texte
- im Sprechen durch Dialoge, Gruppendiskussionen und durch die Vorbereitung eines Vortrages zur persönlichen Vorstellung im eigenverantwortlichen Lernen
- durch Videoaufnahmen zur Selbstreflexion und Verbesserung des Sprachvermögens.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können in der spanischen Fremdsprache

- wesentlichen Informationen formulierter mündlicher Äußerungen und schriftlicher Texte im alltäglichen und beruflichen Kontext verstehen.
- sich selbst vorstellen (Selbstbeschreibung, Studium, Praxispartner, Berufsprofil).
- einfache Gespräche über Alltagssituationen, den Beruf bzw. das Studium führen.
- schriftliche Texte verfassen, die vorwiegend mitteilenden und beschreibenden Charakter haben.
- einfache Geschäftskorrespondenz erledigen.
- Telefonate über routinemäßige Inhalte des beruflichen Alltags (Terminvereinbarungen, Buchung, einfache Anfragen) führen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der spanischen Fremdsprache in der Lage,

- routinemäßige Aufgabenstellungen der schriftlichen und mündlichen Geschäftskorrespondenz zu meistern.
- kommunikative Situationen des täglichen Lebens sowie des beruflichen Alltags in zusammenhängenden Strukturen zu bewältigen.
- Gemeinsamkeiten und Unterschiede von alltagskulturellen Erscheinungen sowie beruflich relevanten Erscheinungen bewusst zu reflektieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Geschäftsbriefe (Anfragen, Mahnungen, Bestellungen) sowie E-Mails zu verfassen und zu verstehen.
- sich umgangssprachlich und formell auszudrücken sowie Fragen zu stellen und auf solche angemessen zu reagieren.
- Meinungen zu äußern und darauf zu reagieren, über Ursachen und Folgen von etwas zu sprechen, Informationen gegenüberzustellen und Vorschläge zu unterbreiten.
- sich im internationalen privaten und beruflichen Kontext unter Beachtung kultureller Unterschiede und Besonderheiten zu bewegen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminar	60
Übung	56
Tutorium	2
Prüfungsleistung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	120
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	5. Semester	60 %	ECTS-Credits
Mündliche Prüfung	30	-	6. Semester	40 %	

Modulverantwortliche(r)

Maybel Gonzáles

E-Mail: maybelgonzales@yahoo.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Er legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript und Arbeitsblätter, PONS Wörterbuch für Schule und Studium Spanisch (Teil 1 und 2)
Der Lernstoff wird durch Kommunikationstraining mit Kamera, Audio und Video vertieft.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Bürgens, G.: Español Profesional - Aktuelle Ausgabe: A1/A2: Band 1 und 2 - Kursbuch mit eingeletem Lösungsheft, Berlin
- Bürgens, G.; Fischer, M.B.: Español Profesional - Aktuelle Ausgabe: A2/B1: Band 1 und 2 - Handreichungen für den Unterricht mit Kopiervorlagen
- Metzger, A.: Geschäftskultur Spanien kompakt: Wie Sie mit spanischen Geschäftspartnern, Kollegen und Mitarbeitern erfolgreich zusammenarbeiten, Meerbusch

Vertiefende Literatur

Bücher und Materialien

- Carrasquedo, O.: Compact Basiswortschatz Business Spanisch – die 2000 wichtigsten Wörter, München
- Fernandez, N.C.; Lohmann, M.; Saco, L.S.: Mirada aktuell – Ein Spanischkurs für Anfänger, Lehr- und Arbeitsbuch, Ismaning
- Fernandez, N.C.: Ein Spanischkurs für Anfänger. Mirada. Grammatik zum Nachschlagen, Ismaning
- Fernandez, N.C.: Ein Spanischkurs für Anfänger. Mirada. Lernvokabelhaft, Ismaning
- Lago, F. A. et al.: Cultura negocios: El español de la economía española y latinoamericana, Ismaning
- Schnitzer, J.; Marti, J.: Wirtschaftsspanisch: Terminologisches Handbuch. Manual de lenguaje económico, München

Zeitschriften (auch online)

- Ecos
- <http://www.elpais.com>
- <http://www.elmundo.es>

Online Unterrichtsmaterial

- <http://www.pons.de>
- <http://www.leo.org>
- <http://www.superspanisch.de>

Praxismodule der Studienrichtung Mittelstandsmanagement

Praxismodul 1: Strukturen, Prozesse und Aufgaben des Unternehmens

Das Studienziel besteht darin, das Praxisunternehmen aus einer betriebs- und volkswirtschaftlichen sowie aus einer wirtschaftsrechtlichen Sicht kennen zu lernen und diesbezüglich erworbene Fach- und Methodenkompetenzen des ersten Theoriesemesters durch didaktisch und inhaltlich abgestimmte Tätigkeitsschwerpunkte sowie Aufgaben zum Eigenverantwortlichen Lernen (EvL) weiter zu entwickeln. Auf Basis der erworbenen Fachkompetenzen ist eine Projektarbeit zur Dokumentation des Unternehmens unter Anwendung der Methoden wissenschaftlichen Arbeitens zu erstellen.

Nach Abschluss des Moduls können die Studierenden die Mittelstandsspezifika ihres Praxisunternehmens im Hinblick auf sein Aktionsfeld (u.a. Kunden, Konkurrenten, Lieferanten), seine Identität (CI), seine grundlegenden Strukturen, Ablaufprozesse, Systeme, Funktionsbereiche und Geschäftspraktiken dokumentieren. Sie besitzen einen Überblick zum Leistungsprogramm sowie zu den Voraussetzungen und Verfahren der Leistungserstellung. Durch die Integration in die betrieblichen Ablaufprozesse werden ihre personalen und sozial-kommunikativen Kompetenzen weiterentwickelt.

Modulcode

4BW-MPRA1-10

Modultyp

Praxismodul zur Studienrichtung
 Mittelstandsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester Praxisphase

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen des 1. Semesters
 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den
 Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht mit dem Kennenlernen der Strukturen, Prozesse und Aufgaben des Praxisunternehmens in engem Zusammenhang mit den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WINFO-10, 4BW-EXTRW-12 und mit der Erarbeitung der Projektarbeit I zu den Modulinhalten „Wissenschaftliches Arbeiten“.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

▪ Kennen lernen der Mittelstandsspezifika des Praxisunternehmens

- ✓ Geschichte, Entwicklung und Rechtsform
- ✓ Unternehmensphilosophie/ -leitbilder und Corporate Identity
- ✓ weitere Zielsysteme und Unternehmensstrategien
- ✓ Geschäftsfelder und Leistungsprogramm
- ✓ Anspruchsgruppen des Unternehmens (Zielgruppen, Konkurrenten, Lieferanten usw.)
- ✓ Aufbauorganisation (Organigramme) und Ablauforganisation (Geschäftsprozesse)

▪ IT-Infrastruktur des Praxispartners

- ✓ Überblick über eingesetzte IuK-Systeme und deren Verknüpfungen (Hardware-Plattformen, Betriebs-, Datenbanken-, CRM-Systeme, Einsatz von Anwendungssoftware und Middleware, Stand der unternehmenseigenen Software-Entwicklung, Stand der Digitalisierung)
- ✓ Klassifizierung betrieblicher IuK-Systeme innerhalb der Wertschöpfungskette und Ableitung von Verbesserungspotenzial, z.B. durch Auswertung und Visualisierung betriebspezifischer Daten
- ✓ Unternehmensspezifische Abkürzungen, Fachbegriffe und Nummernsysteme
- ✓ Struktur der Dokumentenverwaltung
- ✓ Möglichkeiten der Datenübertragungen (z.B. CORBA, XML, NFC-Technologien)
- ✓ Datenschutz und Datensicherheit

Erarbeitung der **Fallstudie** zur „*Dokumentation und kritischen Reflexion der IT-Infrastruktur des Praxisunternehmens*“ (EvL in der Praxisphase). Die Ergebnisse der Fallstudie werden im Rahmen der Klausur zum Modul „Wirtschaftsinformatik“ (4BW-WINFO-10) abgeprüft.

- **Leistungserstellung im Unternehmen**
 - ✓ zentrale Voraussetzungen und Verfahren der Leistungserstellung
 - ✓ Mitwirkung bei der Leistungserstellung und Kundenauftragsbearbeitung
 - ✓ Kennen lernen der Beschaffungsprozesse (z.B. Materialbedarfsermittlung) sowie der Material- und Lagerwirtschaft (z.B. Wareneingangskontrolle, Bestandsüberwachung, Kommissionierung)
- **Finanzbuchhaltung**
 - ✓ Buchhalterische Erfassung von Geschäftsvorgängen
 - ✓ Kennen lernen der Abläufe bei Inventuren sowie Übernahme von Teilaufgaben
- **Büro- und Arbeitsorganisation**
 - ✓ Terminierung
 - ✓ Posteingang, Postverteilung, Postausgang
 - ✓ Ablagesysteme, Kundendatei, Registratur und Archivierung
 - ✓ Betrieblicher Schriftverkehr (intern/ extern)
 - ✓ Text- und Datenverarbeitung

Erarbeitung der **Projektarbeit I** zu einer betriebs- und/oder volkswirtschaftlichen Themenstellungen unter Anwendung der Methoden wissenschaftlichen Arbeitens. Das Thema ist durch die Studiengangleitung zu bestätigen (Formblatt 4BA-F.212).

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte **Praxisbescheinigung** erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Mittelstandsspezifika ihres Unternehmens und seine Einordnung in das Wirtschaftssystem
- über die Aufbau- und Ablauforganisation von KMU
- die Hierarchie der Zielebenen bzw. Zielsysteme von KMU
- die betrieblichen Leistungsprozesse in KMU
- die KMU-typischen IuK-Systeme
- branchenspezifische Buchungsfälle.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes wirtschaftswissenschaftliches Grundlagenwissen des 1. Theoriesemesters

- zum erwerbswirtschaftlichen Prinzip und zur Funktionsweise von KMU als Wirtschaftseinheit
- zu konstitutiven Führungsentscheidungen von KMU (Rechtsform, Standort, Kooperationen)
- zu Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren des Wirtschaftens kleiner und mittlerer Unternehmen
- zu zentralen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
- zur IT-Praxis in KMU durch die Erarbeitung der Fallstudie im EvL (4BW-WINFO-10)
- zur Technik der Finanzbuchhaltung in KMU
- zur Einordnung von wirtschaftlichen Sachverhalten in das System der deutschen Gesetzgebung
- zum eigenen Selbst- und Zeitmanagement durch Anwendung der Methoden im betrieblichen Alltag und im Rahmen der Erstellung der Projektarbeit I.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die erworbenen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse für die Lösung praktischer Aufgaben unter Anleitung anwenden.
- bei der Teilnahme am Wirtschaftsleben die maßgeblich rechtlichen Aspekte erkennen und den unterschiedlichen Gesetzesvorschriften im Wirtschaftsrecht zuordnen.
- Geschäftsvorgänge buchhalterisch erfassen und bei Inventuren Teilaufgaben übernehmen.
- informationstechnische Problemstellungen erkennen, strukturieren und einer Lösung zuführen, die entweder aus einer Eigenentwicklung oder dem Beauftragen eines externen IT-Dienstleisters besteht.
- Anwendersoftware für die Tätigkeiten im Unternehmen und für die Erstellung der Projektarbeit zielorientiert einsetzen.
- die im Unternehmen vorhandenen Dokumentationen und Arbeitsanweisungen für ihre Tätigkeit verwenden.
- die Methoden wissenschaftlichen Arbeitens zur Erstellung der Projektarbeit anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- selbständig relevante betriebs- und/oder volkswirtschaftliche Informationen zu erfassen, zu interpretieren, zu bewerten und daraus Schlussfolgerungen für die Lösung von Aufgabenstellungen in der betrieblichen Praxis abzuleiten.
- eine Projektarbeit eigenständig zu planen, qualifiziert zu recherchieren und unter Verwendung der geeigneten Theorien und Methoden anzufertigen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Mittelstandsspezifika des Praxisunternehmens im Hinblick auf sein Aktionsfeld (Kunden, Konkurrenten, Lieferanten), seine Identität (CI), seine Strukturen, Ablaufprozesse, Systeme, Funktionsbereiche und Geschäftspraktiken unter Verwendung der Fachtermini darzustellen und zu erläutern.
- betriebswirtschaftliche Kennzahlen des Praxisunternehmens zu recherchieren und zu erläutern.
- mit IT-Dienstleistern bezüglich informationstechnischer Problemstellungen u./o. Aufträgen fachgerecht zu kommunizieren.
- Arbeitsanweisungen zu verstehen, zu übernehmen und die Ergebnisse der Arbeit Kollegen und/oder Kunden fachgerecht zu kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Konsultationen	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Projektarbeit	-	15	1. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Flehmig

E-Mail: katja.flehmig@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls sowie für die Überprüfung und Festlegung der akademischen Betreuer/ Gutachter der Projektarbeit I verantwortlich. (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Aufzeichnungen und Skripte aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (Dokumentationen, Arbeitsanweisungen, Organisationshandbücher)

Schulungen

Nutzung von Selbststudienprogrammen des Praxisunternehmens (z.B. Onlinekurse), Teilnahme an Betriebsschulungen bzw. Weiterbildungen (z.B. IT-Schulungen).

Literatur

Selbstständige Literatursauswahl aus den Angaben der für das 1. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Projektarbeit I. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BA Glauchau: Richtlinien zur Anfertigung wissenschaftlicher Arbeiten, Glauchau
- Brause, R.: Kompendium der Informationstechnologie: Hardware, Software, Client-Server Systeme, Netzwerke, Datenbanken, Heidelberg
- Heister, W.; Weßler-Poßberg, D.: Studieren mit Erfolg. Wissenschaftliches Arbeiten für Wirtschaftswissenschaftler, Stuttgart
- Müller, K.: Mikroökonomie. Eine praxisnahe, kritische und theoriengeschichtlich fundierte Einführung mit Aufgaben, Klausuren und Lösungen, Chemnitz
- Wöhe, G.; Kaiser, H.; Döring, U.: Übungsbuch zur Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München

Vertiefende Literatur

- Koeder, K.-W.: Studienmethodik. Selbstmanagement für Studienanfänger, München
- Lambert, J.; Cox, J.: Microsoft Access 2010: das offizielle Trainingsbuch, Unterschleißheim
- Mertens, P. u.a.: Grundzüge der Wirtschaftsinformatik, Berlin/ Heidelberg
- Müller, K.: Buchführung, Lehr- und Übungsbuch, Chemnitz
- Pfohl, H.-Ch.: Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu Ihrer Lösung, Berlin
- Schmalen, H.; Pechtl, H.: Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaftslehre, Übungsbuch, Stuttgart

Praxismodul 2: Marketing und Vertrieb

Das Ziel der zweiten Praxisphase besteht darin, die Studierenden mit den Inhalten, Aufgaben und Abläufen der strategischen und operativen Marktbearbeitung durch KMU vertraut zu machen. Ihr erworbenes theoretisches Wissen zur Notwendigkeit und Konzeption einer marktorientierten Unternehmensführung von KMU wird dabei fallstudienbezogen beim Praxispartner vertieft und die bisherige Umsetzung einer solchen Konzeption kritisch reflektiert.

Nach Abschluss des Praxismoduls sind die Studierenden in der Lage, im Bereich der Marktbearbeitung analytisch und konzeptionell zu arbeiten sowie konkrete strategische und operative Marketingentscheidungen zu beurteilen. Die Studierenden entwickeln durch die geforderten Präsentationsleistungen ihre personale und sozial-kommunikative Kompetenz im Bereich des Selbstmarketing und des Präsentierens in deutscher und englischer Sprache weiter.

Modulcode

4BW-MPRA2-20

Modultyp

Praxismodul zur Studienrichtung
 Mittelstandsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 2

Dauer

1 Semester Praxisphase

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch/englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WINFO-10, 4BW-MGLUF-20, 4BW-PSSK1-20, 4BW-MPRA1-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht mit dem Kennenlernen der Aufgaben und Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung im Praxisunternehmen in besonderem Zusammenhang mit folgenden Modulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“: 4BW-MGLUF-20, 4BW-MLPKV-40, 4BW-MUNRM-60, 4BW-MIMAH-60.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Anwendung von Methoden der Situationsanalyse und von Prognoseverfahren in KMU**
 - ✓ Kennenlernen der beim Praxispartner eingesetzten Methoden zur Situationsanalyse (z. B. Zielgruppen-, Wettbewerbs-, Kundenzufriedenheits-, Deckungsbeitrags-, Vertriebsanalysen) sowie Reflexion des Methodeneinsatzes durch Erstellen eines Stärken-Schwächen-Profiles
 - ✓ Selbständige Sekundäranalysen für relevante *Prognosen* innerhalb des Marktes und der Branche
- **Konzeption und Umsetzung eines strategischen Marketing in KMU**
 - ✓ Kritische Reflexion der unternehmensspezifischen Elemente des Corporate Identity (Corporate Mission, Corporate Design, Corporate Communication, Corporate Behavior) durch das Erstellen eines Stärken-Schwächen-Profiles
 - ✓ Identifikation und Darstellung des Zielsystems im Funktionsbereich Marketing
 - ✓ Kennenlernen und Reflexion der verfolgten Marketingstrategien des Praxisunternehmens (z. B. Marktwahl-, Marktteilnehmer-, Marketinginstrumente- und/oder Marktwachstumsstrategien)
- **Konzeption und Umsetzung des operativen Marketing-Mix – auch als praxisorientierte Wissensaneignung für das Modul „Leistungs-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebspolitik“**
 - ✓ Kennenlernen der beim Praxispartner verfügbaren Informationsgrundlagen für den Einsatz des Marketing-Mix – Recherche und Aufbereitung von leistungs-, preis-, kommunikations- und vertriebspezifischen Kennzahlen

- ✓ Mitwirkung bei der Kundenakquise und beim Direktmarketing (medial, online-basiert, persönlich)
- ✓ Mitwirkung und Teilnahme an der Werbe-, Event-, Messe- und/oder PR-Planung
- ✓ Bearbeiten von Kundenaufträgen, Vertragskontrolle, Rechnungslegung und Mahnwesen
- ✓ Vorbereitung und Teilnahme an Verkaufs- bzw. Beratungsgesprächen

Erarbeitung der **Fallstudie** „*Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung am Gegenstand des Praxisunternehmens*“ und Vorbereitung einer Präsentation.

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte **Praxisbescheinigung** erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die branchenspezifische Konzeption und Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung in kleinen und mittleren Unternehmen
- die Interdependenzen und auch über die Konflikte der Ziel-, der Strategie- und der operativen Maßnahmen-Ebenen im Marketing am Gegenstand des Praxisunternehmens
- die quantitativen und qualitativen Informationsgrundlagen der Instrumenten-Entscheidungen
- den Einsatz konkreter Marketinginstrumente in Vorbereitung auf das Modul „Leistungs-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebspolitik“ (4BW-MLPKV-40).

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen des 2. Theoriesemesters zu den Modulen „Grundlagen der Unternehmensführung“ und „Selbstmarketing/Präsentation und Basic Business English“ – durch

- das selbständige Lösen von entsprechenden Übungsaufgaben im EvL
- durch die kritische Reflexion der beim Praxispartner eingesetzten Analyse-, Planungs- und Entscheidungsmethoden, die zur Entwicklung von Marketing-Konzeptionen im Mittelstand erforderlich sind. Die Wissensvertiefung erfolgt durch die Erarbeitung entsprechender Stärken-Schwächen-Profile.
- die selbständige Erarbeitung der Fallstudie zur Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung beim Praxisunternehmen und ihre Präsentation in deutscher und englischer Sprache.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- durch den Einsatz von adäquaten Methoden der Situationsanalyse relevante Problemfelder strategischer und operativer Art in KMU erkennen und die Frage klären, wo das Unternehmen aktuell steht.
- sekundäranalytische Prognosen durchführen, um Aussagen zu branchenspezifischen Markt- und Absatzentwicklungen treffen zu können und damit die Frage zu klären, wohin die Entwicklung geht.
- Briefings zur Entwicklung eines firmenspezifischen Corporate Designs (oder Relaunch) und dessen Umsetzung im Corporate Communication für externe Werbeagenturen erstellen und budgetieren.
- langfristige Empfehlungen zur Marktpositionierung des Unternehmens durch die Analyse und Ableitung von Marketingstrategien (z.B. Marktwachstumsstrategien, Zielgruppenmarketing) geben.
- die für leistungs-, preis-, kommunikations- und vertriebspolitische Entscheidungen relevanten Informationen ermitteln und mit geeigneten Softwarelösungen auswerten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Marketing-Entscheidungen (1) zielorientiert, (2) systematisch und (3) unter Bezugnahme auf die relevanten umwelt-, marktteilnehmerbezogenen und unternehmensinternen Informationen zu treffen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- wichtige Grundbegriffe der Fachterminologie im Marketing adäquat zu verwenden und sich mit Fachvertretern auszutauschen.
- Handlungsempfehlungen im strategischen und operativen Marketing zu formulieren und sachlich argumentativ zu begründen.
- die Analyseergebnisse der Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung am Gegenstand des Praxispartners mit Hilfe von Anwendersoftware (z. B. Power Point) aufzubereiten und vor der Seminargruppe in deutscher und englischer Sprache zu präsentieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Konsultationen	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Präsentation	30	-	2. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Flehmig

E-Mail: katja.flehmig@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (z.B. CD-Handbücher, Verkaufsstatistiken, Beschwerde-Report, diverse Printmedien)

Schulungen

Nutzung von Selbststudienprogrammen des Praxisunternehmens (z.B. Onlinekurse), Teilnahme an Betriebsschulungen bzw. Weiterbildungen (z.B. IT-Schulungen).

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl aus den Angaben der für das 2. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Marketing-Fallstudie. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Beadle, M.; Kießling-Sonntag, J. (Hrsg.): Präsentieren – wirkungsvoll und strukturiert. Training International: deutsch-englisch, Berlin
- Dillerup, R.; Stoi, R.: Kombination. Unternehmensführung + Fallstudien zur Unternehmensführung, München
- Meffert, H.; Burmann, Ch.; Kirchgeorg, M.: Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte – Instrumente – Praxisbeispiele, Wiesbaden
- Pfohl, H.-Ch. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu Ihrer Lösung, Berlin

Vertiefende Literatur

- Grass, B.; Ant, M.; Chamberlain, J.R.: Schritt für Schritt zur erfolgreichen Präsentation, Heidelberg
- Meffert, H.: Marketing – Arbeitsbuch: Aufgaben, Fallstudien, Lösungen, Wiesbaden
- Nagel, K.; Stark, H.: Marketing und Management. Führungswissen für kleine und mittlere Unternehmen, Bad Wörishofen
- Rahn, H.-J.; Olfert, K. (Hrsg.): Unternehmensführung (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft), Herne
- Renker, C.: Marketing im Mittelstand. Anforderungen, Strategien, Maßnahmen, Berlin

Praxismodul 3: Unternehmensrechnung

Nach der dritten Praxisphase sind die Studierenden mit den grundlegenden Inhalten, Aufgaben und Verfahren des externen Rechnungswesens (Finanzbuchhaltung, Bilanzierung/ Jahresabschluss) sowie des internen Rechnungswesens (Kosten- und Leistungsrechnung, Investitionsrechnung, Finanzmanagement) beim Praxispartner vertraut. Sie sind in der Lage, Verfahren des betrieblichen Rechnungswesens anzuwenden, sich aktiv an der Erstellung und Beurteilung von Jahresabschlüssen zu beteiligen, Buchführungs- und Bilanzierungsergebnisse mit externen Stellen (Banken, Finanzverwaltung) abzustimmen und an Aufgaben der betrieblichen Finanzierung sowie an Investitionsentscheidungen mitzuwirken.

Modulcode

4BW-MPRA3-30

Modultyp

Praxismodul zur Studienrichtung
Mittelstandsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 3

Dauer

1 Semester Praxisphase

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch/englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an folg. Modulen: 4BW-WWGL-10, 4BW-WFMA-12, 4BW-EXTRW-12, 4BW-INTRW-30, 4BW-WIRE1-10, 4BW-WIRE2-20, 4BW-MPRA1-10, 4BW-MPRA2-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht mit dem Kennenlernen des externen und internen Rechnungswesens beim Praxisunternehmen in engem Zusammenhang mit allen Modulen zur Unternehmensrechnung.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Finanzbuchhaltung**
 - ✓ Buchhalterische Erfassung von Geschäftsvorgängen
 - ✓ Überwachung von Zahlungseingängen
 - ✓ Vorbereitung und Durchführung von Inventuren
 - ✓ Nebenbuchhaltungen
- **Bilanzierung/ Jahresabschluss**
 - ✓ Vorbereitung und Aufstellung von Jahresabschlussbuchungen
 - ✓ Mitwirkung bei der Erstellung von Jahresabschlüssen
- **Kosten- und Leistungsrechnung**
 - ✓ Mitwirkung bei der Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
 - ✓ Erstellen kundenspezifischer Angebote und Auftragskalkulation
- **Finanzierung/ Investition**
 - ✓ Wirtschaftlichkeitsrechnungen
 - ✓ Kapitalbedarfsermittlung
 - ✓ Finanz- und Liquiditätspläne
 - ✓ Beurteilung von Investitionsvorhaben
 - ✓ Teilnahme an Kreditverhandlungen

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte **Praxisbescheinigung** erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- den Ist-Zustand des Rechnungswesens beim Praxisunternehmen durch eine entsprechende Analyse
- die beim Praxisunternehmen bestehenden Rechnungswesenstrukturen in Reflexion zu den entsprechenden Darlegungen in der Fachliteratur
- die betriebsspezifischen Ausprägungen des externen und des internen Rechnungswesens
- den Stand der Digitalisierung des betrieblichen Rechnungswesens beim Praxisunternehmen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- durch eine kritische Betrachtung der existierenden unternehmenspraktischen Lösungen
- durch das Ableiten von Vorschlägen für die praktische Nutzung von Theorieempfehlungen aus dem Rechnungswesen beim Praxispartner
- durch die Formulierung von Teilschritten hin zur Entwicklung eines gewünschten Soll-Zustandes des Rechnungswesens
- durch das Studium ausgewählter Module zur internationalen Rechnungslegung von KMU (IFRS® for SMEs) im EvL (4BW-EXTRW-12, 4BW-PSSK2-30)
- durch Bearbeitung von Fallstudien im Steuerrecht im EvL (4BW-WIRE2-30)
- durch das Lösen von Übungsaufgaben im EvL (4BW-INTRW-30).

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- sich auf die konkreten Gegebenheiten der Organisation und der Prozessabläufe des Rechnungswesens beim Praxispartner selbständig einstellen und diese reflektieren.
- die für das betriebliche Rechnungswesen beim Praxispartner eingesetzte Anwendungssoftware zielorientiert nutzen.
- die traditionellen Rechnungswesensinstrumente (doppelte Buchführung, Voll- und Teilkostenrechnung, Investitionsrechnungsverfahren, Anwendung und Einhaltung von Ansatz- und Bewertungsvorschriften usw.) zielorientiert auf die konkreten Anwendungen beim Praxispartner einsetzen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- den Prozess der Gestaltung, Erhaltung, Anpassung und Qualifizierung des Rechnungswesens als komplizierten, komplexen arbeitsteiligen Prozess mit einer Vielzahl interner und externer Beteiligten zu begreifen.
- das Rechnungswesen als unverzichtbares Informationsinstrument für die Fundierung von Managemententscheidungen zu begreifen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- sachlich und kritisch mit den internen und externen Fachvertretern des Rechnungswesens zu kommunizieren, ihren Argumenten inhaltlich zu folgen und ihre Anweisungen umzusetzen.
- sich in bestehende Arbeitsteams einzugliedern und die Verantwortung für ihnen übertragene Aufgaben zu übernehmen und die Ergebnisse der eigenen Arbeit zu kommunizieren.
- klare Arbeitsanweisungen für den Bereich Rechnungswesen zu formulieren.
- sich qualifiziert in das „Tagesgeschäft“ des Rechnungswesens beim Praxispartner einzubinden.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Konsultationen	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Mündliche Prüfung	40	-	3. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Barbara Gelenzov

E-Mail: barbara.gelenzov@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Aufzeichnungen und Skripte aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (Dokumentationen, Arbeitsanweisungen)

Schulungen

Nutzung von Selbststudienprogrammen des Praxisunternehmens (z.B. Onlinekurse), Teilnahme an Betriebsschulungen bzw. Weiterbildungen (z.B. IT-Schulungen).

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl durch die Studierenden aus den Angaben der für das 3. Praxissemester relevanten Modulbeschreibungen. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienuausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Götze, U.: Kostenrechnung und Kostenmanagement, Berlin u.a
- Götze, U.: Investitionsrechnung, Berlin u.a.
- Grefe, C.: Kompakt-Training Bilanzen, Herne
- Schmolke, S.; Deitermann, M.; Rückwart, W.-D.: Industrielles Rechnungswesen IKR, Braunschweig

Vertiefende Literatur

- Bornhofen, M.; Bornhofen, M.-C.: Buchführung 1 DATEV-Kontenrahmen: Grundlagen der Buchführung für Industrie- und Handelsbetriebe, Wiesbaden
- Bornhofen, M.; Bornhofen, M.-C.: Lösungen zum Lehrbuch Buchführung 1 DATEV-Kontenrahmen: Mit zusätzlichen Prüfungsaufgaben und Lösungen, Wiesbaden
- Buchführung- Bilanzierung- Kostenrechnung (BBK) mit nwbXpert Rechnungswesen, Neue Wirtschaftsbrieft, Herne

- HAUFE- finance office professional online
- Kienbaum, J.; Börner, C.H.: Neue Finanzierungswege für den Mittelstand, Wiesbaden
- Müller, K.: Buchführung, Lehr- und Übungsbuch, Chemnitz

Praxismodul 4: Ausgewählte betriebliche Funktionsbereiche

Das Ziel der vierten Praxisphase besteht darin, die Studierenden mit den Bedingungen, Instrumenten und Methoden in ausgewählten betrieblichen Funktionsbereichen vertraut zu machen. Sie können ihre erworbenen wirtschaftswissenschaftlichen und mittelstandsspezifischen Kenntnisse anwenden, erweitern und vertiefen und sind in der Lage, betriebswirtschaftliche Aufgaben im Zeit-, Budget- und Qualitätsrahmen zu betreuen. Das erworbene theoretische Wissen wird hinsichtlich seiner Umsetzung beim Praxispartner kritisch reflektiert und **themenspezifisch** im Rahmen der **Projektarbeit II** vertieft.

Einen besonderen Schwerpunkt bildet in diesem Zusammenhang das betriebliche Personalmanagement. Die Studierenden können ihre erworbenen theoretischen Kenntnisse zur Personalbedarfsplanung, -beschaffung, -entwicklung und -freisetzung sowie zur Personalführung in KMU anwenden. Sie sind in der Lage, Aufgaben der Personalverwaltung (z.B. Lohn- und Gehaltsabrechnung) zu bearbeiten, arbeitsrechtliche Aspekte (z.B. bei der Personalfreisetzung) zu beurteilen und Teilaufgaben der Personal- und Organisationsentwicklung zu übernehmen.

Zur Weiterentwicklung der Sprachkompetenz kann ein **Auslandsaufenthalt** durchgeführt werden.

Modulcode

4BW-MPRA4-40

Modultyp

Praxismodul zur Studienrichtung
Mittelstandsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester Praxisphase

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch/englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an folg. Modulen: 4BW-WWGL-10, 4BW-VWL2-40, 4BW-WIRE2-30, alle Module zum Mittelstandsmanagement bis zum 4. Semester, 4BW-PSSK2-30, 4BW-PSSK3-40, alle Praxismodule bis zum 3. Semesters bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in besonderem Zusammenhang zu den Pflichtmodulen 4BW-MOPF-40 sowie zu 4BW-MGLUF-20, 4BW-WIRE2-30, 4BW-PSSK2-30 und 4BW-PSSK3-40, 4BW-MUNAH-60.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

Optional wählbare berufspraktische Tätigkeiten als Profil bildender Einsatz des Studierenden zur Erweiterung und Vertiefung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse in KMU:

- **Organisation: Strukturbezogene Unternehmensführung in KMU – z. B.:**
 - ✓ Kennenlernen der Gesamtorganisation des Praxisunternehmens (Aufbau-, Prozess- und Projektorganisation)
 - ✓ Kennenlernen der Prozesse der Organisationsplanung, -kontrolle und -steuerung sowie der organisationsbezogenen Informationsversorgung im Praxisunternehmen
 - ✓ *Themengebiet 1: Organisation (für optionale Fallstudie)*
 - Wissensmanagement in mittelständischen Unternehmen
 - Organisationales Lernen im Mittelstand
 - Arbeits- versus Prozessorganisation
- **Betriebliches Personalmanagement – z. B.:**
 - ✓ Personalbedarfsplanung und -bedarfsdeckung in KMU
 - Kennenlernen der beim Praxispartner eingesetzten Methoden zur Personalbedarfsplanung
 - Mitwirkung an Personalmarketing-Maßnahmen

- Übernahme von Teilaufgaben im Rahmen der Bewerberauswahl und der Personaleinstellung (z.B. Vorbereitung von Einstellungsunterlagen, Teilnahme an Einstellungsgesprächen)
- ✓ Personaleinsatzplanung in KMU
 - Kennenlernen der betrieblichen und rechtlichen Arbeitsbedingungen im Praxisunternehmen (z.B. Arbeitszeiten, Kündigungsfristen, Stellenbeschreibungen, Entgeltregelungen)
 - Kennenlernen und Überwachung der Einhaltung der Vorschriften des Unfall-, Arbeits- und Umweltschutzes
- ✓ Organisations- und Personalentwicklung in KMU
 - Evaluation, Planung, Maßnahmen und Budgetierung der Personalentwicklung
 - Führen von Personalakten und Personalstatistiken
- ✓ Personalentlohnung in KMU
 - Kennenlernen der Verfahren der Entgeltdifferenzierung und der Instrumente der monetären und der nichtmonetären Anreizgestaltung im Praxisunternehmen
 - Mitwirkung in der Lohnbuchhaltung bei betrieblichen Lohn- und Gehaltsabrechnungen
- ✓ *Themengebiet 2: Personalmanagement (für optionale Fallstudie)*
 - Aktuelle Herausforderungen des Personalmanagements im Mittelstand
 - Zukunft des Personalmanagements
 - Strategisches Personalmanagement im Mittelstand
- **Personalführung – z. B.:**
 - ✓ Teilnahme an Mitarbeiter- und Zielvereinbarungsgesprächen
 - ✓ *Themengebiet 3: Personalführung (für optionale Fallstudie)*
 - Führung in Zeiten des Wandels
 - Neue Führungsansätze
 - Destruktive Führung
- **Leistungserstellung – z. B.:**
 - ✓ Materialeinkauf und -verwaltung, Materialmanagement
 - ✓ Markt- und Lieferantanalyse und -bewertung, Lieferantenauswahlmethodik
 - ✓ Ermittlung optimaler Bestellmengen und Bestellzeiten
 - ✓ Bestandsplanung – Bestandsführung – Bestandsüberwachung
 - ✓ Produktionsprogrammplanung
 - ✓ Losgrößenplanung in der Produktion
- **Betriebliches Rechnungswesen – z. B.:**
 - ✓ Buchhalterische Erfassung von Geschäftsvorgängen
 - ✓ Mitwirkung bei der Erstellung von Jahresabschlüssen
 - ✓ Mitwirkung bei der Kosten- und Leistungsrechnung
 - ✓ Wirtschaftlichkeitsanalysen
- **Marketing und Vertrieb – z. B.**
 - ✓ Erarbeitung von Marketingkonzepten
 - ✓ Mitwirkung bei Kundenakquise und Direktmarketing (medial, online-basiert, persönlich)
 - ✓ Mitwirkung und Teilnahme an der Werbe-, Event-, Messe- und/oder PR-Planung
 - ✓ Bearbeiten von Kundenaufträgen, Vertragskontrolle

Erarbeitung der **Projektarbeit II** aus einem der o. g. Tätigkeitsschwerpunkte am Gegenstand des Praxisunternehmens unter Anwendung der Methoden wissenschaftlichen Arbeitens. Optional kann im Rahmen der Projektarbeit II eine Fallstudie aus einem der genannten Themengebiete zu Organisation, Personalmanagement und -führung gewählt werden. Die konkrete Themenstellung ist durch die Studiengangleitung zu bestätigen (Formblatt 4BA-F.212).

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte **Praxisbescheinigung** erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen in den ausgewählten betrieblichen Funktionsbereichen

- zur praktischen Umsetzung einer strukturorientierten Unternehmensführung in KMU
- zum praktischen Einsatz der Instrumente des Personalmanagements in KMU
- zur Leistungserstellung
- zum betrieblichen Rechnungswesen
- zu Marketing und Vertrieb.

Wissensvertiefung

Die Studierenden vertiefen ihr erworbenes Wissen

- durch dessen Anwendung in den o. g. betrieblichen Funktionsbereichen
- durch die Reflexion der vermittelten Theorieinhalte in der betrieblichen Praxis und durch die selbständige Erarbeitung der Projektarbeit II zu einem der o. g. Themengebiete.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- berufspraktische Tätigkeiten und Aufgabenstellungen unter Anwendung des erworbenen Fach- und Methodenwissens selbständig und eigenverantwortlich durchführen und erfolgreich abschließen
- ihnen übertragene betriebswirtschaftliche Problemstellungen analysieren, bewerten, geeignete Instrument auswählen und diese ergebnisorientiert einsetzen.
- Stellenbeschreibungen formal erstellen und Stelleneinsatzpläne unter Anleitung entwickeln.
- die Einhaltung der Vorschriften des Unfall-, Arbeits- und Umweltschutzes kontrollieren.
- den Bedarf für Personalentwicklungsmaßnahmen evaluieren und Handlungsempfehlungen ableiten.
- Aufgaben der Lohn- und Gehaltsabrechnung selbständig durchführen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- das Praxisunternehmen als wirtschaftliche Einheit mit seinen Interdependenzen zwischen den betrieblichen Funktionsbereichen zu erkennen.
- das erworbene betriebswirtschaftliche Fach- und Methodenwissen zu vernetzen und in den ausgewählten betrieblichen Funktionsbereichen anzuwenden, zu erweitern und zu vertiefen.
- Schwachstellenanalysen im Rahmen des Organisationscontrollings durchzuführen und Handlungsempfehlungen für die Gestaltung, Steuerung und Entwicklung der Gesamtorganisation abzuleiten.
- aktuelle Veröffentlichungen zu organisationsspezifischen und personalpolitischen Themenkomplexen zu interpretieren und Schlussfolgerungen für ihre praktische Tätigkeit abzuleiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- funktionsbereichsbezogene Aufgabenstellungen zu formulieren, in Teams zu diskutieren sowie hierzu eigene Positionen darzustellen und sie gegenüber Fachkollegen argumentativ zu begründen oder zu verteidigen.
- Einstellungs-, Zielvereinbarungs- und themenbezogene Mitarbeitergespräche in deutscher und englischer Sprache zu führen sowie auftretende Konflikte zu verstehen, zu analysieren und zu bewältigen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Konsultationen	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Projektarbeit	-	20	4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Flehmig

E-Mail: katja.flehmig@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls sowie für die Überprüfung und Festlegung der akademischen Betreuer/ Gutachter der Projektarbeit II verantwortlich (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (z.B. Organigramme, Organisationshandbuch, Personalstatistiken, Personalakten, Stellenbeschreibungen, Stellenbesetzungspläne, Vorschriften des Unfall-, Arbeits- und Umweltschutzes)

Schulungen

Nutzung von Selbststudienprogrammen des Praxisunternehmens (z.B. Onlinekurse), Teilnahme an Betriebsschulungen bzw. Weiterbildungen (z.B. IT-Schulungen).

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl aus den Angaben der für das 4. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Projektarbeit II. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Schreyögg, G.: Grundlagen der Organisation. Basiswissen für Studium und Praxis, Wiesbaden
- Scholz, C.: Grundzüge des Personalmanagements, München
- Weibler, J. et al.: Personalführung, München

Vertiefende Literatur

- Becker, M.: Personalentwicklung. Bildung, Förderung und Organisationsentwicklung in Theorie und Praxis, Stuttgart
- Berthel, J.; Becker, F. G.: Personalmanagement: Grundzüge für Konzeptionen betrieblicher Personalarbeit, Stuttgart
- Bruch, H.; Kunze, F.; Böhm, St.: Generationen erfolgreich führen: Konzepte und Praxiserfahrungen zum Management des demographischen Wandels, Wiesbaden

- Claassen, N.: Handbuch des Personalmanagements in kleinen und mittleren Unternehmen, Bremen
- Grimm, H.G.; Vollmer, G.R.: Personalführung. Führungswissen für kleine und mittlere Unternehmen, Bad Wörishofen
- Olfert, K.; Rahn, H.-J.: Kompakt-Training Organisation, Herne
- Olfert, K.: Kompakt-Training Personalwirtschaft, Herne
- Staehle, W.H.; Conrad, P.; Sydow, J.: Management eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive, München
- Schirmer, U.; Walter, V.; Woydt, S.: Mitarbeiterführung (BA Kompakt), Heidelberg

Praxismodul 5: Betriebswirtschaftliche Projekte / Assistenz der Geschäftsführung

Das Ziel der fünften Praxisphase besteht darin, dass die Studierenden die erworbenen wirtschaftswissenschaftlichen und mittelstandsspezifischen Kenntnisse vernetzen und im Rahmen ausgewählter betrieblicher Funktionsbereiche anwenden, erweitern und vertiefen. Hierzu werden sie verstärkt in die Lösung strategischer und operativer Managementaufgaben eingebunden und mit der Vorbereitung, Durchführung und Auswertung von Projekten betraut. Die Studierenden erweitern ihre betriebswirtschaftlichen oder fremdsprachlichen Kenntnisse entsprechend des gewählten Wahlpflichtmoduls.

Nach Abschluss des Praxismoduls sind die Studierenden in der Lage, betriebswirtschaftliche Projekte im Zeit-, Budget- und Qualitätsrahmen abzuschließen. Sie können die Zielerreichung in den Projektstadien dokumentieren und kontrollieren, den Informationsfluss zwischen Projektbeteiligten steuern u./o. die Aktivitäten von Projektteams koordinieren. Für diese Aufgaben beherrschen sie Methoden des Projekt- und Qualitätsmanagements. Die zunehmend eigenverantwortliche Projektabwicklung stärkt die Selbständigkeit der Studierenden als personale Kompetenz, erweitert ihre Fähigkeit zu analytischem und kritisch-konstruktivem Denken und verbessert ihre sozial-kommunikative Kompetenz bei der Projektkoordination.

Modulcode

4BW-MPRA5-50

Modultyp

Praxismodul zur Studienrichtung
Mittelstandsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester Praxisphase

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch/englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an folg. Modulen: 4BW-WWGL-10, 4BW-WINFO-10, alle Module zum Mittelstandsmanagement bis zum 5. Semester, 4BW-PSSK2-30, 4BW-PSSK3-40, alle Praxismodule bis zum 4. Semesters bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in Zusammenhang mit allen Modulen des Mittelstandsmanagements, insbesondere zum Pflichtmodul 4BW-MPMQM-50 sowie zum Modul 4BW-WISTA-50.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

Optional wählbare berufspraktische Tätigkeiten als Profil bildender Einsatz des Studierenden sowie Übernahme von Projekten und Vertiefung der Kenntnisse in betriebswirtschaftlichen Fachgebieten zur „Speziellen Mittelstandskompetenz“:

▪ Leistungserstellung – z.B.:

- ✓ Materialbedarfsplanung
- ✓ Analyse, Beurteilung und Gestaltung von Arbeitsprozessen
- ✓ Dokumentation des Qualitätsmanagements
- ✓ Übernahme von Projekten im Zuge der Auditierung/ Zertifizierung
- ✓ Dokumentation bzw. Übernahme von Teilprojekten im Bereich des Arbeits- und Umweltschutzes

- **Marketing/ Vertrieb – z.B.:**
 - ✓ Angewandte Marktforschung (z.B. Kundenzufriedenheits-/ Wettbewerbsanalysen)
 - ✓ Erarbeitung von Marketingkonzepten (z.B. CI-Konzepte, Zielgruppenkonzepte, Preiskonzepte, Kommunikationskonzepte, Vertriebskonzepte)
 - ✓ Übernahme von (Teil-)Projekten im Beschwerdemanagement oder im Customer Relationship Management
 - ✓ Übernahme von (Teil-)Projekten im Marketing (z.B. Direktmarketing-Aktionen, Werbe-Aktionen, Promotion, Messemarketing, Neuprodukteinführung)
 - ✓ Budgetierung und Marketingcontrolling
- **Unternehmensrechnung/ Controlling – z.B.:**
 - ✓ Bestandscontrolling
 - ✓ Reporting an die Geschäftsführung
 - ✓ Aufbau und Pflege einer Profit-Center-Rechnung
 - ✓ Einführung einer Prozesskostenrechnung
 - ✓ Kapitalbedarfsplanung
 - ✓ Umstellung auf internationale Rechnungslegung
- **Personalmanagement/ Organisationsentwicklung – z.B.:**
 - ✓ Organisationscontrolling
 - ✓ Erarbeitung eines Personalmarketing-Konzeptes
 - ✓ Erarbeitung eines Assessment-Center-Konzeptes
 - ✓ Erarbeitung eines Personalentwicklungskonzeptes
 - ✓ Mitarbeiterbefragung
- **Assistenz der Geschäftsführung – z.B.:**
 - ✓ Büroorganisation und Terminierung
 - ✓ Schriftliche Korrespondenz
 - ✓ Präsentationsvorbereitungen
 - ✓ Organisation von Reisen und Meetings
 - ✓ Datenbankpflege und Rechercheaufgaben

Der Einsatz der Studierenden in der fünften Praxisphase und die Übergabe von entsprechenden Projekten sollten auch unter Beachtung der gewählten Wahlpflichtmodule erfolgen.

Die Studierenden erstellen die **Projektarbeit III** zu einem der oben genannten Themengebiete unter Anwendung der Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens. Die konkrete Themenstellung ist durch die Studiengangleitung zu bestätigen (Formblatt 4BA-F.212).

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte **Praxisbescheinigung** erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen in dem *optional wählbaren* Tätigkeitsschwerpunkt

- zur Leistungserstellung
- zum Marketing/Vertrieb
- zur Unternehmensrechnung/Controlling
- zum Personalmanagement/Organisationsentwicklung oder
- zum Qualitätsmanagement/Umweltschutz
- durch die Übernahme berufspraktischer Tätigkeiten, durch die selbständige Abwicklung eines Projektes und durch die Anfertigung der Projektarbeit III im Tätigkeitsschwerpunkt.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- durch dessen Anwendung in den o.g. berufspraktischen Tätigkeitsschwerpunkten.
- zum Projektmanagement durch die selbständige Planung, Koordination und Steuerung eines betriebswirtschaftlichen Projektes und der in der Projektarbeit zu dokumentierenden Vorgehensweise.
- zum Qualitätsmanagement durch die eigenverantwortliche Qualitätskontrolle der Projektstadien sowie des übertragenen Projektes insgesamt.
- im Wahlpflichtmodul durch die Erarbeitung der modulspezifischen Aufgaben (EvL in der Praxis).

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- betriebswirtschaftliche Prozesse qualifiziert analysieren und bewerten.
- berufspraktische Tätigkeiten und Aufgabenstellungen unter Nutzung des erworbenen Fach- und Methodenwissens selbständig und eigenverantwortlich durchführen sowie erfolgreich abschließen.
- betriebswirtschaftliche Projekte selbständig planen, koordinieren und steuern sowie im Zeit-, Budget- und Qualitätsrahmen erfolgreich abschließen.
- eine eigenverantwortliche Qualitätskontrolle der Projektstadien vornehmen und dokumentieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- das erworbene wirtschaftswissenschaftliche und mittelstandsspezifische Fach- und Methodenwissen zu vernetzen und im Rahmen betrieblicher Funktionsbereiche und/oder Projekte anzuwenden, zu erweitern und zu vertiefen.
- das Praxisunternehmen als wirtschaftliche Einheit zu erkennen sowie Zielinterdependenzen und -konflikte im Zuge der Projektsteuerung ergebnisorientiert zu berücksichtigen.
- auf die Branchen- und die KMU-Spezifik des Unternehmens bei Problemlösungen und/oder bei der Projektsteuerung adäquat zu reagieren.
- in Projektteams zielorientiert mitzuwirken und Aufgabengebiete eigenverantwortlich abzudecken.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- betriebswirtschaftliche Projekte und daraus resultierende Projekthinhalte bzw. Aufgabenstellungen zu strukturieren, zu formulieren und gegenüber Fachkollegen und/oder Kunden zu vertreten.
- Projekthinhalte zu diskutieren, eigene Positionen darzustellen und diese gegenüber Fachkollegen und/oder Kunden fundiert zu begründen und zu verteidigen.
- Projektstadien und -ergebnisse zu dokumentieren (Projektbericht) sowie mit adäquaten Techniken zu präsentieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Konsultationen	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Projektarbeit	-	25	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Flehmig

E-Mail: katja.flehmig@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls sowie für die Überprüfung und Festlegung der akademischen Betreuer/ Gutachter der Projektarbeit III verantwortlich. (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners, Aktuelle Perinorm - Datenbank für Normen und technische Regeln (speziell DIN 69900, DIN 69901, DIN 69909, E DIN ISO 21500, DIN Fachbericht ISO 100006, DIN EN ISO 9001)

Schulungen

Nutzung von Selbststudienprogrammen des Praxisunternehmens (z.B. Onlinekurse), Teilnahme an Betriebsschulungen bzw. Weiterbildungen (z.B. IT-Schulungen).

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl aus den Angaben der für das 5. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Projektarbeit III. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Litke, H.-D.; Kunow, I.; Schulz-Wimmer, H.: Projektmanagement, Freiburg
- Patzak, G.; Rattay, G.: Projektmanagement: Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen, Wien
- Brüggemann, H.: Qualitätsmanagement. Von Werkzeugen über Methoden zum TQM, Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- Andler, N.: Tools für Projektmanagement, Workshops und Consulting – Kompendium der wichtigsten Techniken und Methoden, Erlangen
- Brahemer, U.: Projektmanagement für kleine und mittlere Unternehmen: Das Praxisbuch für den Mittelstand, München
- Bruhn, M.: Qualitätsmanagement für Dienstleistungen. Handbuch für ein erfolgreiches Qualitätsmanagement. Grundlagen, Konzepte, Methoden, Berlin/Heidelberg
- Krause, G.; Krause, B.; Liebelt, A.: Qualitätsmanagement. 137 Klausurtypische Aufgaben und Lösungen, Herne
- Olfert, K.: Kompakt-Training Praktische Betriebswirtschaft – Projektmanagement, Herne
- Paul, P.A.: Qualitätsmanagement in kleinen Organisationen – ISO 9000ff. einfach umsetzen, Hamburg

Praxismodule der Studienrichtung Baubetriebsmanagement

Praxismodul 1: Strukturen, Prozesse und Aufgaben des Unternehmens

Das Studienziel besteht darin, das Praxisunternehmen aus einer betriebs- und volkswirtschaftlichen sowie aus einer wirtschaftsrechtlichen Sicht kennen zu lernen und diesbezüglich erworbene Fach- und Methodenkompetenzen des ersten Theoriesemesters durch didaktisch und inhaltlich abgestimmte Tätigkeitsschwerpunkte sowie Aufgaben zum Eigenverantwortlichen Lernen (EvL) weiter zu entwickeln. Auf Basis der erworbenen Fachkompetenzen ist eine Projektarbeit zur Dokumentation des Unternehmens unter Anwendung der Methoden wissenschaftlichen Arbeitens zu erstellen.

Nach Abschluss des Moduls können die Studierenden die Mittelstandsspezifika ihres Praxisunternehmens im Hinblick auf sein Aktionsfeld (u.a. Kunden, Konkurrenten, Lieferanten), seine Identität (CI), seine grundlegenden Strukturen, Ablaufprozesse, Systeme, Funktionsbereiche und Geschäftspraktiken dokumentieren. Sie besitzen einen Überblick zum Leistungsprogramm sowie zu den Voraussetzungen und Verfahren der Leistungserstellung. Durch die Integration in die betrieblichen Ablaufprozesse werden ihre personalen und sozial-kommunikativen Kompetenzen weiterentwickelt.

Modulcode

4BW-BPRA1-10

Modultyp

Praxismodul zur Studienrichtung
 Baubetriebsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen des 1. Semesters
 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den
 Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WINFO-10, 4BW-EXTRW-12 und mit der Erarbeitung der Projektarbeit I zu den Modulinhalten „Wissenschaftliches Arbeiten“.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Kennenlernen der Bauspezifika des Praxisunternehmens**
 - ✓ Geschichte, Entwicklung und Rechtsform
 - ✓ Unternehmensphilosophie/ -leitbilder und Corporate Identity
 - ✓ weitere Zielsysteme und Unternehmensstrategien
 - ✓ Geschäftsfelder und Leistungsprogramm
 - ✓ Anspruchsgruppen des Unternehmens (Zielgruppen, Konkurrenten, Lieferanten usw.)
 - ✓ Aufbauorganisation (Organigramme) und Ablauforganisation (Geschäftsprozesse)
- **IT-Infrastruktur des Praxispartners**
 - ✓ Überblick über eingesetzte IuK-Systeme und deren Verknüpfungen (Hardware-Plattformen, Betriebs-, Datenbanken-, CRM-Systeme, Einsatz von Anwendungssoftware und Middleware, Stand der unternehmenseigenen Software-Entwicklung, Stand der Digitalisierung)
 - ✓ Klassifizierung betrieblicher IuK-Systeme innerhalb der Wertschöpfungskette und Ableitung von Verbesserungspotenzial, z.B. durch Auswertung und Visualisierung betriebspezifischer Daten
 - ✓ Unternehmensspezifische Abkürzungen, Fachbegriffe und Nummernsysteme
 - ✓ Struktur der Dokumentenverwaltung

- ✓ Möglichkeiten der Datenübertragungen (z.B. CORBA, XML, NFC-Technologien)
- ✓ Datenschutz und Datensicherheit
- Erarbeitung der **Fallstudie** zur „*Dokumentation und kritischen Reflexion der IT-Infrastruktur des Praxisunternehmens*“ (EvL in der Praxisphase). Die Ergebnisse der Fallstudie werden im Rahmen der Klausur zum Modul „Wirtschaftsinformatik“ (4BW-WINFO-10) abgeprüft.
- **Leistungserstellung im Unternehmen**
 - ✓ zentrale Voraussetzungen und Verfahren der Leistungserstellung in Bauunternehmen
 - ✓ Mitwirkung bei der Leistungserstellung und Kundenauftragsbearbeitung im Bauunternehmen
 - ✓ Kennenlernen der Beschaffungsprozesse (z. B. Materialbedarfsermittlung) sowie der Material- und Lagerwirtschaft (z. B. Wareneingangskontrolle, Bestandsüberwachung, Kommissionierung)
- **Finanzbuchhaltung**
 - ✓ Buchhalterische Erfassung von Geschäftsvorgängen
 - ✓ Kennen lernen der Abläufe bei Inventuren sowie Übernahme von Teilaufgaben
- **Büro- und Arbeitsorganisation**
 - ✓ Terminierung
 - ✓ Posteingang, Postverteilung, Postausgang
 - ✓ Ablagesysteme, Kundendatei, Registratur und Archivierung
 - ✓ Betrieblicher Schriftverkehr (intern/ extern)
 - ✓ Text- und Datenverarbeitung

Erarbeitung der Projektarbeit I zu einer betriebs- und/oder volkswirtschaftlichen Themenstellung unter Anwendung der Methoden wissenschaftlichen Arbeitens. Das Thema ist durch die Leitung des Studienganges zu bestätigen (Formblatt 4BA-F.212).

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte Praxisbescheinigung erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Bauspezifik ihres Unternehmens und seine Einordnung in das Wirtschaftssystem
- die Aufbau- und Ablauforganisation von Bauunternehmen
- die Hierarchie der Zielebenen bzw. Zielsysteme von Bauunternehmen
- die betrieblichen Leistungsprozesse in Bauunternehmen
- typische IuK-Systeme in der Bauwirtschaft
- branchenspezifische Buchungsfälle

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- durch das Lösen von Übungsaufgaben im EvL (4BW-WWGL-10)
- zum erwerbswirtschaftlichen Prinzip und zur Funktionsweise von Bauunternehmen als Wirtschaftseinheit
- zu konstitutiven Führungsentscheidungen (Rechtsform, Standort, Kooperationen)
- zu Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren des Wirtschaftens in der Baubranche
- zu zentralen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
- zur IT-Praxis in der Bauwirtschaft durch die Erarbeitung der Fallstudie im EvL (4BW-WINFO-10)
- zur Technik der Finanzbuchhaltung
- zur Einordnung von wirtschaftlichen Sachverhalten in das System der deutschen Gesetzgebung

- zum eigenen Selbst- und Zeitmanagement durch Anwendung der Methoden im betrieblichen Alltag und im Rahmen der Erstellung der Projektarbeit I

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die erworbenen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse für die Lösung praktischer Aufgaben unter Anleitung anwenden
- bei der Teilnahme am Wirtschaftsleben die maßgeblich rechtlichen Aspekte erkennen und den unterschiedlichen Gesetzesvorschriften im Wirtschaftsrecht zuordnen
- Geschäftsvorgänge buchhalterisch erfassen und bei Inventuren Teilaufgaben übernehmen
- informationstechnische Problemstellungen erkennen, strukturieren und einer Lösung zuführen, die entweder aus einer Eigenentwicklung oder dem Beauftragen eines externen IT-Dienstleisters besteht
- Anwendersoftware für die Tätigkeiten im Unternehmen und für die Erstellung der Projektarbeit zielorientiert einsetzen
- die im Unternehmen vorhandenen Dokumentationen und Arbeitsanweisungen für ihre Tätigkeit verwenden
- die Methoden wissenschaftlichen Arbeitens zur Erstellung der Projektarbeit anwenden

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- selbständig relevante betriebs- und/oder volkswirtschaftliche Informationen zu erfassen, zu interpretieren, zu bewerten und daraus Schlussfolgerungen für die Lösung von Aufgabenstellungen in der bauwirtschaftlichen Praxis abzuleiten
- eine Projektarbeit eigenständig zu planen, qualifiziert zu recherchieren und unter Verwendung der geeigneten Theorien und Methoden anzufertigen

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Bauspezifik des Praxisunternehmens im Hinblick auf sein Aktionsfeld (Kunden, Konkurrenten, Lieferanten), seine Identität (CI), seine Strukturen, Ablaufprozesse, Systeme, Funktionsbereiche und Geschäftspraktiken unter Verwendung der Fachtermeine darzustellen und zu erläutern
- betriebswirtschaftliche Kennzahlen des Praxisunternehmens zu recherchieren und zu erläutern
- mit IT-Dienstleistern bezüglich informationstechnischer Problemstellungen u./o. Aufträgen fachgerecht zu kommunizieren
- Arbeitsanweisungen zu verstehen, zu übernehmen und die Ergebnisse der Arbeit Kollegen und/oder Kunden fachgerecht zu kommunizieren

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Konsultationen	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Projektarbeit	-	15	1. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Flehmig

E-Mail: katja.flehmig@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls sowie für die Überprüfung und Festlegung der akademischen Betreuer/ Gutachter der Projektarbeit I verantwortlich. (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Aufzeichnungen und Skripte aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (Dokumentationen, Arbeitsanweisungen, Organisationshandbücher).

Schulungen

Nutzung von Selbststudienprogrammen des Praxisunternehmens (z.B. Onlinekurse), Teilnahme an Betriebsschulungen bzw. Weiterbildungen (z.B. IT-Schulungen).

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl aus den Angaben der für das 1. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Projektarbeit I. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BA Glauchau: Richtlinien zur Anfertigung wissenschaftlicher Arbeiten, Glauchau
- Esselborn-Krumbiegel, H.: Richtig wissenschaftlich schreiben, Wissenschaftssprache in Regeln und Übungen, Paderborn
- Leimböck, E.; Iding, A.; Meinen, H.: Bauwirtschaft. Grundlagen und Methoden, Wiesbaden
- Wöhe, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München

Vertiefende Literatur

- Berner, F.; Kochendörfer, B.; Schach, R.: Grundlagen der Baubetriebslehre, Band 1 - 3, Wiesbaden
- Diederichs, C.; Malkwitz, A.: Bauwirtschaft und Baubetrieb, Wiesbaden
- Koeder, K.: Studieren lernen, Selbstmanagement für Studienanfänger, München
- Wöhe, G.; Kaiser, H.; Döring, U.: Übungsbuch zur Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München

Praxismodul 2: Baubeteiligte und deren Aufgaben

Das Ziel der zweiten Praxisphase besteht darin, die Studierenden mit den verschiedenen Beteiligten des Baugeschehens und dessen Einbindung in den Rahmen wirtschaftlicher und rechtlicher Gegebenheiten vertraut zu machen. Hierbei liegt der Fokus auf den Entscheidungen zur Entstehung und Nutzung eines Bauprojektes sowie den hiermit in Verbindung stehenden Planungsüberlegungen. Das bereits erworbene theoretische Wissen aus dem Modul 4BW-BBWBR-20 wird dabei durch die Anfertigung einer Fallstudie beim Praxispartner vertieft und kritisch reflektiert.

Nach Abschluss des Praxismoduls sind die Studierenden in der Lage, Entscheidungen über die Entstehung und Nutzung eines Bauprojekts fallbezogen anhand ausgewählter betriebswirtschaftlicher und baurechtlicher Aspekte zu erarbeiten und zu bewerten. Die Studierenden entwickeln durch die geforderte Präsentationsleistung ihre personale und sozial-kommunikative Kompetenz im Bereich des Selbstmarketings und des Präsentierens in deutscher und englischer Sprache weiter.

Modulcode

4BW-BPRA2-20

Modultyp

Praxismodul zur Studienrichtung
 Baubetriebsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 2

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WINFO-10, 4BW-EXTRW-12, 4BW-BBWBR-20, 4BW-PSSK1-20, 4BW-BPRA1-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in direktem Zusammenhang mit den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WINFO-10, 4BW-EXTRW-12, 4BW-BBWBR-20, 4BW-VWL1-20 und 4BW-PSSK1-20.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Aufgaben bei der Entstehung und Nutzung von Bauprojekten**
 - ✓ Entscheidungen zur Entstehung
 - ✓ Planung
 - ✓ Herstellung
 - ✓ Nutzung
- **Baubeteiligte bei der Ausführung einzelner Aufgaben**
 - ✓ Entstehung (private, gewerbliche und öffentlich-rechtliche Bauherren, Architekten, Fachingenieure, Sonderfachleute, Finanzierungsträger, Grundstücksanbieter)
 - ✓ Planung (Architekten, Fachingenieure, Sonderfachleute, Behörden und Verwaltung)
 - ✓ Herstellung (bauausführende Unternehmen, Organe der Bauüberwachung, Versicherungen, juristische Akteure)
 - ✓ Nutzung (Akteure des Facility Managements)
- **Baubeteiligte bei der Zusammenfassung einzelner Aufgaben**
 - ✓ Horizontale Integration (Planungsgemeinschaften, Generalplaner, Generalunternehmer, Arbeitsgemeinschaften, Facility Management)
 - ✓ Vertikale Integration (Projektmanagement, Totalunternehmer, Projektentwickler im weiteren Sinne)

Erarbeitung der Fallstudie „Baubeteiligte und deren Aufgaben – eine exemplarische Analyse am Beispiel des Praxisunternehmens.“

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte Praxisbescheinigung erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- Baubeteiligte und deren Aufgaben
- Organisationsformen der horizontalen und vertikalen Integration von Bauaufgaben
- Entscheidungen über die Entstehung und Nutzung von Bauprojekten
- die Planung von Bauprojekten
- Prinzipien des nachhaltigen Bauens
- rechtliche und sozio-ökonomische Aspekte des Baugeschehens

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen des 2. Theoriesemesters zu den Modulen „Grundlagen der Bauwirtschaftslehre, Öffentliches Baurecht“ (4BW-BBWBR-20) und „Selbstmarketing/Präsentation und Basic Business English“ (4BW-PSSK1-20) durch

- das selbständige Lösen von entsprechenden Übungsaufgaben im EvL
- die kritische Reflexion der Analyse-, Planungs- und Entscheidungsmethoden, mit deren Hilfe beim Praxispartner die Baubeteiligten und deren Aufgaben untersucht werden
- die selbständige Erarbeitung einer Fallstudie zu den Baubeteiligten und deren Aufgaben am Beispiel des Praxisunternehmens und ihre Präsentation in deutscher und englischer Sprache

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Bedarfsanalysen zur Vorbereitung von Bauprojekten durchzuführen
- Situationsbezogen die Suche eines geeigneten Standortes und Grundstückes auszuführen
- den Finanzierungsbedarf eines Bauprojekts zu ermitteln
- verschiedene Nutzungskonzepte für Bauprojekte zu bewerten und Empfehlungen für deren Umsetzungen geben
- Genehmigungsunterlagen zu erarbeiten

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- auf der Grundlage von Entwurfs- und Finanzierungsplanungen Entscheidung über die Erstellung eines Bauprojektes vorzubereiten und betriebswirtschaftlich zu bewerten

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- wichtige betriebswirtschaftliche und rechtliche Grundbegriffe der Fachterminologie adäquat zu verwenden und sich mit Fachvertretern auszutauschen
- Handlungsempfehlungen über Entscheidungen zur Entstehung und Nutzung von Bauprojekten zu formulieren und sachlich argumentativ zu begründen
- ihre Analyseergebnisse am Gegenstand des Praxispartners mit Hilfe von Anwendersoftware (z.B. Power Point) aufzubereiten und vor der Seminargruppe in deutscher und englischer Sprache zu präsentieren

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Konsultationen	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Fallstudie	30	-	2. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Flehmig

E-Mail: katja.flehmig@ba-sachsen.de

Lehrende I

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Aufzeichnungen und Skripte aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (Dokumentationen, Arbeitsanweisungen, Organisationshandbücher).

Schulungen

Nutzung von Selbststudienprogrammen des Praxisunternehmens (z.B. Onlinekurse), Teilnahme an Betriebsschulungen bzw. Weiterbildungen (z.B. IT-Schulungen).

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl aus den Angaben der für das 2. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Fallstudie. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Leimböck, E.; Iding, A.; Meinen, H.: Bauwirtschaft. Grundlagen und Methoden, Wiesbaden
- Nöllke, C.; Schmettkamp, M.: Präsentieren, Mit perfekter Vorbereitung zum souveränen Vortrag, Freiburg
- Wöhe, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München

Vertiefende Literatur

- Berner, F; Kochendörfer, B.; Schach, R.: Grundlagen der Baubetriebslehre, Band 1 – 3, Wiesbaden
- Brauer, K.-U.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft, Wiesbaden
- Diederichs, C.; Malkwitz, A.: Bauwirtschaft und Baubetrieb, Wiesbaden
- Glatte, T: Kompendium Standortstrategien für Unternehmensimmobilien, Wiesbaden
- Hannewald, J.; Oepen, R.-P.: Bauprojekte erfolgreich steuern und managen, Wiesbad

Praxismodul 3: Leistungswirtschaft

Das Ziel der dritten Praxisphase besteht darin, die Studierenden mit den Inhalten, Aufgaben und Abläufen der Leistungserbringung im Bauunternehmen vertraut zu machen. Nach Abschluss des Praxismoduls kennen die Studierenden die Besonderheiten des bauwirtschaftlichen Leistungsprozesses im Hinblick auf die auftragsbezogene Unikatfertigung mitsamt ihren branchenspezifischen Einflussfaktoren. Insbesondere sind sie in der Lage, Verfahren des Rechnungswesens mit den beiden Rechenkreisen des internen und des externen Rechnungswesens anzuwenden und beherrschen die Grundzüge des bauwirtschaftlichen Einkaufs.

Modulcode

4BW-BPRA3-30

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
Baubetriebsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 3

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WINFO-10, 4BW-WFMA-12, 4BW-EXTRW-12, 4BW-INTRW-30, 4BW-BBKBR-20, 4BW-BBKBR-30, bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in direktem Zusammenhang mit den Modulen 4BW-WINFO-10, 4BW-WFMA-12, 4BW-EXTRW-12, 4BW-VWL1-20, 4BW-INTRW-30, 4BW-BBKBR-30 und 4BM-WESM2-20. Das Kennenlernen des externen und internen Rechnungswesens beim Praxisunternehmen steht in engem Zusammenhang mit allen weiteren Modulen zur Unternehmensrechnung.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Leistungserstellung**
 - ✓ Funktions- und Leistungsbereiche der Bauunternehmung
 - ✓ Baubetrieblicher Leistungsprozess
 - ✓ Ausschreibung von Aufträgen
 - ✓ Überprüfung von Ausschreibungsunterlagen
 - ✓ Mengen- und Massenermittlungen
 - ✓ Baustellenbetrieb
- **Internes und externes Rechnungswesen**
 - ✓ ausgewählte Buchungsvorgänge
 - ✓ baubetriebliche Kosten-, Leistungs- und Ergebnisrechnung
 - ✓ Baubetriebsrechnung
 - ✓ IT-Struktur des Rechnungswesens

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte Praxisbescheinigung erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- den bauwirtschaftlichen Leistungsprozess und dessen Besonderheiten
- die Ausprägungen des externen und internen Rechnungswesens im Praxisunternehmen
- die beim Praxisunternehmen bestehenden Strukturen des Rechnungswesens in Reflexion zu den entsprechenden Darlegungen in der Fachliteratur

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- die wichtigsten Theorien, Prinzipien und Methoden der bauspezifischen Leistungserstellung
- die Abläufe des Rechnungswesens im Unternehmen
- die Durchführung der Beschaffung im Praxisunternehmen

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- überschaubare Fachaufgaben im Bereich der Ausschreibung selbstständig auszuführen
- Beschaffungsvorgänge selbstständig durchzuführen
- die traditionellen Instrumente der Kostenrechnung anzuwenden
- die beim Praxispartner eingesetzte Anwendungssoftware zum Rechnungswesen zielorientiert zu nutzen

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- einzelne Aufgaben in den Gesamtprozess der Ausschreibungen einzuordnen
- bei der Abklärung offener Fragen der Ausschreibung mitzuwirken
- Kundengespräche systematisch und strukturiert vorzubereiten und gemeinsam mit dem Fachmann durchzuführen
- bei der Entwicklung von Beschaffungsstrategien mitzuwirken
- das Rechnungswesen als Informationsinstrument für die Unterstützung von Managemententscheidungen einzusetzen

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- sachlich und kritisch die einzelnen Bereiche der Leistungserstellung gegenüber Fachvertretern zu diskutieren
- mit Auftraggebern über offene Fragen der Ausschreibung unter Verwendung der Fachterminologie zu kommunizieren
- sachlich und kritisch mit den Vertretern des Rechnungswesens fachgerecht zu kommunizieren, ihren Argumenten inhaltlich zu folgen und sich argumentativ und operativ in das Geschäft des Rechnungswesens einbringen
- sich in Arbeitsteams einzugliedern, Verantwortung für ihnen übertragene Aufgaben übernehmen und diese unternehmensintern und -extern zu kommunizieren

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Konsultationen	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Mündliche Prüfung	40	-	3. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Flehmig

E-Mail: katja.flehmig@ba-sachsen.de

Lehrende I

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Aufzeichnungen und Skripte aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (Dokumentationen, Arbeitsanweisungen, Organisationshandbücher).

Schulungen

Nutzung von Selbststudienprogrammen des Praxisunternehmens (z.B. Onlinekurse), Teilnahme an Betriebsschulungen bzw. Weiterbildungen (z.B. IT-Schulungen).

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl aus den Angaben der für das 3. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Vorbereitung auf die mündliche Prüfung. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Girmscheid, G.; Motzko, C.: Kalkulation, Preisbildung und Controlling in der Bauwirtschaft, Berlin
- Götze, U.: Kostenrechnung und Kostenmanagement, Berlin u. a.
- Leimböck, E.; Iding, A.; Meinen, H.: Bauwirtschaft. Grundlagen und Methoden, Wiesbaden
- Nöllke, C.; Schmettkamp, M.: Präsentieren, Mit perfekter Vorbereitung zum souveränen Vortrag, Freiburg

Vertiefende Literatur

- Berner, F; Kochendörfer, B.; Schach, R.: Grundlagen der Baubetriebslehre, Band 1 – 3, Wiesbaden
- Diederichs, C.; Malkwitz, A.: Bauwirtschaft und Baubetrieb, Wiesbaden
- Eisele, W.; Knobloch, A.: Technik des betrieblichen Rechnungswesens, München
- Schmolke, S.; Deitermann, M., Rückward; W.-D.: Industrielles Rechnungswesen IKR, Braunschweig
- Verbände der Bauwirtschaft [Hrsg.]: KLR Bau, Kosten-, Leistungs- und Ergebnisrechnung der Bauunternehmen, Köln
- Wöhe, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München
- Wöhe, G.; Kaiser, H.; Döring, U.: Übungsbuch zur Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München

Praxismodul 4: Die Baustelle – Planung und Steuerung

Das Ziel der vierten Praxisphase besteht darin, die Studierenden mit den Schritten des baubetrieblichen Leistungsprozesses – von der Akquisition, über die Kalkulation und die Arbeitsvorbereitung bis hin zur Sollwertermittlung – vertraut zu machen.

Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage, die betriebliche Auftragsplanung und Auftragsbearbeitung im Rahmen der Bauauftragsrechnung durchzuführen. Darüber hinaus beherrschen die Studierenden weiterführende Aufgaben des externen Rechnungswesens – insbesondere vorbereitende Aufgaben für den Jahresabschluss – und können mit externen Dienstleistern (Steuerberater, Wirtschaftsprüfer u. a.) zusammenzuarbeiten.

Mit dem Praxismodul wird der Wissenstransfer der entsprechenden Theoriemodule zur Unternehmens- und Betriebsrechnung in die betriebliche Praxis gewährleistet und von den Studierenden durch das Anfertigen einer Projektarbeit umgesetzt.

Modulcode

4BW-BPRA4-40

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
Baubetriebsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-WINFO-10, 4BW-WFMA-12, 4BW-EXTRW-12, 4BW-INTRW-30, 4BW-BBWBR-20, 4BW-BBKBR-30, 4BW-BAOPM-40, 4BW-BOPF-40, 4BW-BPRA1-10, 4BW-BPRA2-20, 4BW-BPRA3-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten.

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Theoriemodulen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre (4BW-WWGL-10), des Rechnungswesens (4BW-EXTRW-12, 4BW-INTRW-30), der Baubetriebslehre und des Baurechts (4BW-BBWBR-20, 4BW-BBKBR-30, 4BW-BAOPM-40) sowie der Informatik (4BW-WINFO-10).
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Leistungserstellung**
 - ✓ Auftragsplanung und -bearbeitung im Rahmen der Bauauftragsrechnung
 - ✓ Angebots- und Auftragskalkulation
 - ✓ Arbeitsvorbereitung
 - ✓ Sollwertermittlung
 - ✓ Bauverfahren und Bautechniken
 - ✓ Geräteeinsatz, Geräte kalkulation
- **Einkauf**
 - ✓ Einholen von NU-Angeboten
 - ✓ Lieferantanalyse und -bewertung
 - ✓ Materialeinkauf und -verwaltung, Materialmanagement
- **Internes und externes Rechnungswesen**
 - ✓ Debitoren und Kreditoren

- ✓ Vorbereitende Aufgaben zum Jahresabschluss
- ✓ Inventurverfahren
- ✓ Nebenbuchhaltungen
- ✓ Innerbetriebliche Leistungsverrechnung

Erarbeitung der **Projektarbeit II** aus einem der o.g. Themengebiete am Gegenstand des Praxisunternehmens unter Anwendung der Methoden wissenschaftlichen Arbeitens. Die konkrete Themenstellung ist durch die Leitung des Studienganges zu bestätigen (Formblatt 4BA-F.212).

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte Praxisbescheinigung erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Besonderheit des bauwirtschaftlichen Leistungsprozesses, insbesondere die auftragsbezogene Ausführung von Leistungen an unterschiedlichen Standorten (Baustellen)
- die Kalkulation von Bauaufträgen
- Arbeitsvorbereitung
- den Baustellenbetrieb
- die Steuerung und Kontrolle des bauwirtschaftlichen Geschehens

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- die verschiedenen Schritte der Auftragsbearbeitung
- Buchungsvorgänge und Aufgaben für den Jahresabschluss
- existierende unternehmenspraktischen (IT-)Lösungen zum Rechnungswesen
- die Reflexion der vermittelten Theorieinhalte in der betrieblichen Praxis und durch die selbständige Erarbeitung der Projektarbeit II zu einem Themengebiet aus einem Bereich der oben genannten Lerninhalte
-

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- übertragene Aufgaben zu analysieren und betriebswirtschaftlich zu bewerten, geeignete Lösungsverfahren auszuwählen und diese ergebnisorientiert einsetzen
- ihre Kenntnisse in den Spezialgebieten der Auftragsbearbeitung fallbezogen in der Praxis anzuwenden
- mithilfe ihrer erweiterten fachlichen und sozialen Kompetenzen Aufgaben in verschiedenen Funktionsbereichen wahrzunehmen

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- selbstständig weiterführende Prozesse zur Auftragsbearbeitung erfolgreich durchzuführen
- die verschiedenen Schritte der Auftragsbearbeitung mit den unterschiedlichen Funktionsbereichen des Unternehmens zu vernetzen

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- innerhalb der unternehmensspezifischen Hierarchien Problemlösungen zu formulieren, Inhalte zu diskutieren, eigene Positionen darzustellen und gegenüber Mitarbeitern und Vorgesetzten argumentativ zu begründen und zu verteidigen
- mit Kollegen, Vorgesetzten, Auftraggebern und externen Dienstleistern unter Verwendung der Fachsprache zu kommunizieren

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Konsultationen	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Projektarbeit	-	20	4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Flehmig

E-Mail: katja.flehmig@ba-sachsen.de

Lehrende I

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls sowie für die Überprüfung und Festlegung der akademischen Betreuer/ Gutachter der Projektarbeit II verantwortlich. (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Aufzeichnungen und Skripte aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (Dokumentationen, Arbeitsanweisungen, Organisationshandbücher).

Schulungen

Nutzung von Selbststudienprogrammen des Praxisunternehmens (z.B. Onlinekurse), Teilnahme an Betriebsschulungen bzw. Weiterbildungen (z.B. IT-Schulungen).

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl aus den Angaben der für das 4. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Projektarbeit II. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Leimböck, E.; Iding, A.; Meinen, H.: Bauwirtschaft. Grundlagen und Methoden, Wiesbaden
- Riem, P.; Grimm, G.: Grundzüge der Bauausführung, Baustellenorganisation und Geräteinsatz, Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- Berner, F.; Kochendörfer, B.; Schach, R.: Grundlagen der Baubetriebslehre, Band 1 – 3, Wiesbaden
- Diederichs, C.; Malkwitz, A.: Bauwirtschaft und Baubetrieb, Wiesbaden
- Drees, G.; Berthold, C.; Krauß, S.: Kalkulation von Baupreisen, Berlin
- Eisele, W.; Knobloch, A.: Technik des betrieblichen Rechnungswesens, München
- Girmscheid, G.; Motzko, C.: Kalkulation, Preisbildung und Controlling in der Bauwirtschaft, Berlin

- Götze, U.: Kostenrechnung und Kostenmanagement, Berlin u. a.
- Leimböck, E.; Klaus, U.; Hölkermann, O.: Baukalkulation und Projektcontrolling unter Berücksichtigung der KLR Bau und der VOB, Wiesbaden
- Martinsen, U.: Kostenrechnung in der Bauwirtschaft, Newark
- Verbände der Bauwirtschaft [Hrsg.]: KLR Bau, Kosten-, Leistungs- und Ergebnisrechnung der Bauunternehmen, Köln

Praxismodul 5: Die Baustelle – Kontrolle, Abrechnung und Nachsorge

Das Ziel der fünften Praxisphase besteht darin, die Studierenden mit Fragen der Auftragssteuerung und -kontrolle vertraut zu machen. Die Ausführung setzt das Planen und Einrichten der Baustelle als Produktionsstätte der Bauwirtschaft voraus. Nach erfolgter Arbeitsvorbereitung kann die Ausführung beginnen. Es muss ein störungsfreier Ablauf gesichert sein, der die Realisierung der Vorgabewerte gewährleistet. Die während der Ausführung ermittelten Istwerte sind in einem weiteren Schritt den Vorgabewerten gegenüber zu stellen, um sowohl auftragsbegleitend als auch auftragsabschließend die Baustellenziele Kosten, Qualität und Zeit zu realisieren.

Nach Abschluss des Moduls kennen die Studierenden die Voraussetzungen für einen störungsfreien Bauablauf. Sie beherrschen die auftragsbegleitende und -abschließende Kontrolle der Baustellenziele Kosten, Qualität und Zeit. Die zunehmend eigenverantwortliche Projektabwicklung stärkt die Selbstständigkeit der Studierenden als personale Kompetenz, erweitert ihre Fähigkeit zu analytischem und kritisch-konstruktivem Denken und verbessert ihre kommunikative Kompetenz bei der Koordination von Bauprojekten. Zur Weiterentwicklung der Sprachkompetenz kann ein Auslandsaufenthalt durchgeführt werden.

Modulcode

4BW-BPRA5-50

Modultyp

Pflichtmodul zur Studienrichtung
 Baubetriebsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BW-WWGL-10, 4BW-EXTRW-12, 4BW-INTRW-30, 4BW-BBWBR-20, 4BW-BBKBR-30, 4BW-BAOPM-40, 4BW-BOPF-40, 4BW-BBAKR-50, 4BW-BPRA1-10, 4BW-BPRA2-20, 4BW-BPRA3-30, 4BW-BPRA4-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhaltenen.

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in direktem Zusammenhang mit den Pflichtmodulen 4BW-WWGL-10, 4BW-EXTRW-12, 4BW-INTRW-30, 4BW-CONTR-56, 4BW-BBWBR-20, 4BW-BBKBR-30, 4BW-BAOPM-40, 4BW-BOPF-40, 4BW-BBAKR-50, 4BW-PSSK1-20, 4BW-PSSK2-30 und 4BW-PSSK3-40.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Leistungserstellung**
 - ✓ Planen, Einrichten, Betrieb und Beräumen der Baustelle
 - ✓ Auftragssteuerung und kaufmännische Betreuung
 - ✓ Auftragsbegleitende und auftragsabschließende Kontrollrechnung
 - ✓ Baustellenberichterstattung
 - ✓ Auftragsübergabe und -abrechnung
 - ✓ Gewährleistung, Sicherheiten
- **Internes und externes Rechnungswesen**
 - ✓ Soll-Ist-Vergleichsrechnung
 - ✓ Nachkalkulation
 - ✓ Ergebnisrechnung
 - ✓ Bilanzpolitik und -analyse
 - ✓ ARGE und ihr Rechnungswesen

- **Controlling und Managementaufgaben**
 - ✓ Baustellencontrolling
 - ✓ Unternehmensrechnung und Controlling
 - ✓ Nachtragsmanagement
 - ✓ Jahresabschluss und Steuern im Bauunternehmen
 - ✓ Qualitätsmanagement

Die Studierenden erstellen die **Projektarbeit III** zu einem der oben genannten Themengebiete unter Anwendung der Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens. Die konkrete Themenstellung ist durch die Studiengangleitung zu bestätigen (Formblatt 4BA-F.212).

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte Praxisbescheinigung erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- ihre Rolle als kaufmännische Begleiter eines primär technisch bedingten Prozesses der Ausführung
- Verfahren der Steuerung und Kontrolle des bauwirtschaftlichen Geschehens nach Beginn der Bauausführung
- die Wichtigkeit der Baustellen- und Arbeitsorganisation als Voraussetzung für optimale Ergebnisse bei der Bauausführung
- die Bedeutung der Leistungsermittlung und -abrechnung als Grundlage für die auftragsbegleitende Kalkulation und Nachkalkulation.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- über die Komplexität der einzelnen Aufträge mit ihren Querverbindungen zu den Auftraggebern, zu den Nachunternehmern und zum Einkauf
- über die Rolle eines qualifizierten Berichtswesens bei der Beherrschung dieser Komplexität und der zielführenden und ergebnisorientierten Zusammenarbeit zwischen Technik und Betriebswirtschaft auf der Baustelle.
- im Wahlpflichtmodul durch die Erarbeitung der modulspezifischen Aufgaben (EvL in der Praxis)
- durch die Reflexion der vermittelten Theorieinhalte in der betrieblichen Praxis und durch die selbständige Erarbeitung der Projektarbeit III zu einem Themengebiet aus einem Bereich der oben genannten Lerninhalte

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- berufspraktische Tätigkeiten im Bereich des Baustellengeschehens selbstständig zu bewältigen und bei berufspraktischen Tätigkeiten in speziellen Gebieten mitzuwirken
- ausgewählte baubetriebliche Aufgabenstellungen zunehmend mit eigener Verantwortung lösen
- die im Unternehmen vorhandene komplexe Dokumentation für ihre Tätigkeiten zu verwenden

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- komplexe Situationen in der Baustellenpraxis und in der kaufmännischen Baustellenbetreuung betriebswirtschaftlich zu bewerten und unter Anleitung geeignete Lösungsmöglichkeiten ableiten
- betriebswirtschaftliche Erkenntnisse der Baustellensteuerung und -abrechnung in den Zusammenhang der betrieblichen Ergebnisrechnung einzuordnen

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Ergebnisse betriebswirtschaftlicher Analysen am Gegenstand des Praxispartners schriftlich und mündlich unter Verwendung der Fachsprache für interne und externe Zwecke aufzubereiten
- in Teams ergebnisorientiert zu arbeiten, Problemlösungen zu formulieren, Inhalte zu diskutieren, eigene Positionen darzustellen und diese gegenüber Fachkollegen und Kunden argumentativ zu begründen und zu verteidigen

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Konsultationen	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Projektarbeit	-	25	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Flehmig

E-Mail: katja.flehmig@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls sowie für die Überprüfung und Festlegung der akademischen Betreuer/ Gutachter der Projektarbeit III verantwortlich. (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Aufzeichnungen und Skripte aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (Dokumentationen, Arbeitsanweisungen, Organisationshandbücher).

Schulungen

Nutzung von Selbststudienprogrammen des Praxisunternehmens (z.B. Onlinekurse), Teilnahme an Betriebsschulungen bzw. Weiterbildungen (z.B. IT-Schulungen).

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl aus den Angaben der für das 5. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Projektarbeit II. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medieneausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Leimböck, E.; Iding, A.; Meinen, H.: Bauwirtschaft. Grundlagen und Methoden, Wiesbaden
- Wirth, V.: Controlling in der Baupraxis, Köln

Vertiefende Literatur

- Berner, F.; Kochendörfer, B.; Schach, R.: Grundlagen der Baubetriebslehre, Band 1 – 3, Wiesbaden
- Diederichs, C.; Malkwitz, A.: Bauwirtschaft und Baubetrieb, Wiesbaden
- Drees, G.; Berthold, C.; Krauß, S.: Kalkulation von Baupreisen, Berlin
- Eisele, W.; Knobloch, A.: Technik des betrieblichen Rechnungswesens, München
- Girmscheid, G.; Motzko, C.: Kalkulation, Preisbildung und Controlling in der Bauwirtschaft, Berlin
- Hannewald, J.; Oepen, R.-P.: Bauprojekte erfolgreich steuern und managen, Wiesbaden
- Horváth, P.: Controlling, München
- Leimböck, E.; Klaus, U.; Hölckermann, O.: Baukalkulation und Projektcontrolling unter Berücksichtigung der KLR Bau und der VOB, Wiesbaden
- Martinsen, U.: Kostenrechnung in der Bauwirtschaft, Newark
- Oepen, R.-P.: Phasenorientiertes Controlling in bauausführenden Unternehmen, Wiesbaden
- Reichmann, T.: Controlling mit Kennzahlen und Managementberichten, München
- Verbände der Bauwirtschaft [Hrsg.]: KLR Bau, Kosten-, Leistungs- und Ergebnisrechnung der Bauunternehmen, Köln
- Verbände der Bauwirtschaft [Hrsg.]: KLR Bau, Kosten-, Leistungs- und Ergebnisrechnung der Bauunternehmen, Köln
- Weber, J.; Schäffer, U.: Einführung in das Controlling, Stuttgart

Bachelorarbeit

Das Ziel der Bachelorarbeit besteht darin, aus der betrieblichen Praxis heraus innerhalb einer vorgegebenen Frist eine branchenspezifische betriebswirtschaftliche Problemstellung unter Anwendung des erworbenen theoretischen, methodischen und praxisbezogenen Fachwissens ziel- und ergebnisorientiert zu lösen und dies in einer wissenschaftlichen Arbeit (Bachelor Thesis) logisch strukturiert und nachvollziehbar darzustellen. Die in den vorangegangenen Modulen erworbenen Kenntnisse werden in Abhängigkeit vom gewählten Thema der Bachelor Thesis angewandt, vertieft und erweitert.

Die Studierenden stellen im Rahmen eines wissenschaftlichen Kolloquiums ein Exposé vor, das die Problemstellung, die Zielsetzung und die Vorgehensweise der Arbeit enthält. Die Ergebnisse der Bachelor Thesis sind in einem wissenschaftlichen Vortrag vor einer Prüfungskommission zu präsentieren und zu verteidigen.

Modulcode

4BW-BTHES-60

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 6

Dauer

1 Semester Praxisphase

ECTS-Credits

9

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Geregelt in § 18, Abs. 1 sowie § 21, Abs. 2 der Prüfungsordnung (vgl. Anlage 4BW-B)

Verwendbarkeit des Moduls

1. Die Lerninhalte des Moduls orientieren sich an den Modulinhalten des gesamten Studiums der „Betriebswirtschaftslehre“ sowie der gewählten Studienrichtung „Mittelstandsmanagement“ oder „Baubetriebsmanagement“ und werden in Abhängigkeit vom gewählten Thema der Bachelor Thesis angewandt, vertieft und erweitert. Darüber hinaus verbreitern und vertiefen die Studierenden ihr Wissen im Rahmen der damit verbundenen praktischen Aufgabenstellungen im Unternehmen.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

Erstellen einer schriftlichen Bachelor Thesis über ein von der Studiengangleitung in Verbindung mit dem Praxisunternehmen vergebenes und vom Prüfungsausschuss bestätigtes Thema (§ 19 Abs. 1 der Prüfungsordnung - vgl. Anlage 4BW-B).

Bei der Anfertigung der Bachelor Arbeit stehen folgende Lerninhalte im Fokus:

- Durchführung einer zielführenden Quellen- und Literaturrecherche
- Erstellen eines Exposés zur Bachelor Thesis, das eine klare Problemstellung, eine eindeutig definierte theoretische, methodische und praktische Zielsetzung sowie eine logische Gliederung und angemessene Strukturierung der Arbeit erkennen lässt
- Vorstellung und Diskussion des Exposés im Rahmen eines 2-tägigen wissenschaftlichen Kolloquiums vor der Seminargruppe
- Anwendung theoretischer Erkenntnisse und wissenschaftlicher Methoden im Zuge der Bearbeitung der jeweiligen Problemstellung
- anschauliche Darstellung der erarbeiteten Lösungen
- sprachliche und stilistische Fertigkeiten sowie eine wissenschaftliche Arbeitsweise
- Erstellen eines wissenschaftlichen Vortrages unter Verwendung adäquater Präsentationstechniken zur Verteidigung der Bachelor Thesis vor einer Prüfungskommission

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- das gewählte fach- und branchenspezifische Themengebiet der Bachelor Thesis
- die Interdependenzen der theoretischen, methodischen und praktischen Zielverfolgung im Rahmen der Anfertigung der Bachelor Thesis.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes wirtschaftswissenschaftliches und mittelstandspezifisches Fach- und Methodenwissen

- durch dessen Anwendung bei der Lösung der gewählten Themenstellung in der Bachelor Thesis
- durch die themenbezogene Recherche und Aufarbeitung adäquater Sekundärinformationen und/oder durch die notwendig themenspezifische Erhebung von Primärinformationen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können auf der Basis ihres erworbenen Fach- und Methodenwissens

- eine wissenschaftliche Arbeit selbständig planen, strukturieren und nach den Anforderungen wissenschaftlichen Arbeitens in einem vorgegebenen Umfang und in einer vorgegebenen Zeit erstellen.
- die erforderlichen Informationen recherchieren bzw. selbst erheben und die verwendeten Quellen adäquat nachweisen.
- Ergebnisse vor dem Hintergrund der definierten Zielstellung(en) rational und selbstkritisch bewerten, Zusammenhänge zwischen Daten und Fakten herstellen und weiteren Forschungsbedarf ableiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- eine branchenspezifische betriebswirtschaftliche Problemstellung unter Anwendung des erworbenen theoretischen und methodischen Fachwissens ziel- und ergebnisorientiert zu lösen und dies in einer wissenschaftlichen Arbeit logisch strukturiert und nachvollziehbar darzustellen.
- eine betriebswirtschaftliche Problemstellung unter Beachtung der Branchenspezifik und der Besonderheiten von kleinen und mittleren Unternehmen zu lösen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Problemstellung, die theoretische, methodische und praktische Zielsetzung der Arbeit und die Vorgehensweise (Strukturierung der Arbeit) im Rahmen eines wissenschaftlichen Kolloquiums vor der Seminargruppe zu präsentieren und sich einer fachlichen Diskussion zu stellen.
- ihre Bachelor Thesis nach den Anforderungen wissenschaftlichen Arbeitens schriftlich zu erstellen und sich dabei fachlich korrekt sowie verständlich und prägnant auszudrücken.
- die Ergebnisse der Arbeit vor einem Prüfungsausschuss (Verteidigung) mit adäquaten Präsentationstechniken mündlich zu verteidigen und auf Fragen fachlich fundiert zu reagieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorbereitung des Kolloquiums	10
Wissenschaftliches Kolloquium (themenspezifische Gruppen)	20
Erstellung der Bachelor Thesis	210
Prüfung (Verteidigung) inklusive Vorbereitung der Verteidigung	30
Workload Gesamt	270

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Bachelor Thesis	-	45 - 70	6. Semester	70 %	20 %
Verteidigung	30 - 60	-	6. Semester	30 %	

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Flehmig

E-Mail: katja.flehmig@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informations- und Arbeitsmaterialien des Praxisunternehmens

Schulungen

Nutzung von Selbststudienprogrammen des Praxisunternehmens (z.B. Onlinekurse), Teilnahme an Betriebsschulungen bzw. Weiterbildungen (z.B. IT-Schulungen), die für die Erstellung der Bachelorthesis relevant sind.

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl je nach Themenstellung der Bachelor Thesis. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BA Glauchau: Hinweise zur Anfertigung von wissenschaftlichen Arbeiten, Glauchau
- Beadle, M.; Kießling-Sonntag, J. (Hrsg.): Präsentieren – wirkungsvoll und strukturiert. Training International: deutsch-englisch, Berlin
- Oehlich, M.: Wissenschaftliches Arbeiten und Schreiben: Schritt für Schritt zur Bachelor- und Master-Thesis in den Wirtschaftswissenschaften, Berlin/ Heidelberg

Vertiefende Literatur

- Gleitsmann, B.; Suthaus, Ch.: Wissenschaftliches Arbeiten im Wirtschaftsstudium. Ein Leitfaden, Stuttgart
- Grass, B.; Ant, M.; Chamberlain, J.R.: Schritt für Schritt zur erfolgreichen Präsentation, Heidelberg
- Karmasin, M; Ribing, R.: Die Gestaltung wissenschaftlicher Arbeiten: Ein Leitfaden für Seminararbeiten, Bachelor-, Master- und Magisterarbeiten, Stuttgart Schilling, G.; Schildt, T.: Angewandte Rhetorik und Präsentationstechnik. Der Praxisleitfaden für Vortrag und Präsentation, Berlin
- Starke-Wuschko, J.: Präsentieren im Studium, Stuttgart