

STUDIENGANG BWL

HANDEL

AN DER DHBW RAVENSBURG





Stark in Theorie und Praxis

BWL – Handel dual studieren

Globalisierte Märkte, zunehmende Digitalisierung, fragmentiertes Konsumentenverhalten verbunden mit abnehmender Kundenloyalität und Erlösverfall sind die zentralen Herausforderungen, denen sich Handelsunternehmen heute stellen müssen. Die Sicherung einer hohen Wettbewerbsfähigkeit gelingt, wenn sie schnell und flexibel am Markt agieren. Dies erfordert Mitarbeiter*innen, die innovativ sowie strategisch denken und handeln. Wichtig ist nicht nur umfassendes theoretisches Wissen, sondern insbesondere ein hohes Maß an Transferfähigkeit für die rasche Lösung vielfältiger und komplexer Problemstellungen in der betrieblichen Praxis.

Zielsetzung

Die Anforderungen an die Mitarbeiterqualifikation sind vielschichtig. Zunächst ist ein solides Wissen zu Fragestellungen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre unerlässlich. Darauf aufbauend werden zentrale Themen des Handels diskutiert. Die Absolvent*innen der Studienrichtung Handel werden dahingehend geschult, Probleme ganzheitlich und interdisziplinär zu betrachten sowie Problemlösungen zu erarbeiten. Nach Abschluss ihres Studiums sind sie für Aufgaben der mittleren und gehobenen Fach- und Führungsebene qualifiziert. Zudem sind sie optimal auf ein sich möglicherweise anschließendes Masterstudium vorbereitet.

Studieninhalte

Der Kompetenzerwerb der Studierenden ist dreistufig: Aufbauend auf den klassischen betriebswirtschaftlichen Themen wird in enger Verzahnung dazu – im Rahmen der Studienrichtungskernmodule – ein Fokus auf die Vermittlung handelsspezifischen Wissens gelegt. Eine weitere stärkere Differenzierung durch die Schwerpunkte Automobilhandel, Global Commerce Management oder Vertriebsmanagement erfolgt ab dem 2. Studienjahr.

Kay Tamara Oberacker Aus- und Weiterbildungsleiterin, Lidl



„... tief eintauchen in die dynamische Welt des Handels. Während du an der DHBW Ravensburg in Bereichen wie Handelsmarketing, Finanzwesen und Personalwirtschaft fit gemacht wirst, sammelst du in der Praxis wertvolle Erfahrungen in praxisbezogenen Projekten. Hier lernst du von der Pike auf, wie der spannende Alltag in der Filiale aussieht und gestaltest ihn aktiv mit.“

Branche und Partnerunternehmen

Aufgrund der vielfältigen Optionen ist eine Kooperation für Partnerunternehmen mit der DHBW Ravensburg attraktiv. Angebote finden sich sowohl für den Stationären Handel als auch den Versandhandel, Multichannelunternehmen, Internet Pure Player oder den Großhandel. Das Spektrum der Unternehmen reicht von A wie Automobilhandel bis Z wie Zustellhandel, vom Klein- bis zum Großunternehmen. Zudem ist eine Kooperation für Industrie- und Dienstleistungsunternehmen interessant, die sich im handelsaffinen Umfeld bewähren müssen.

Die Schwerpunkte der Studienrichtung BWL – Handel

- Automobilhandel
- Digital Retail Management
- Global Commerce Management
- Vertriebsmanagement

Max-Josef Weismeier Ausbildungsleiter BAUR Versand



„Mit den Gestaltungsmöglichkeiten aus dem Modulangebot sind die besten Voraussetzungen für ein Matching geschaffen, das sowohl die Anforderungen der Unternehmen als auch die persönlichen Interessen und Neigungen der Studierenden leichtgängig zusammenführt.“



Studienplan BWL – Handel

MODULBEREICHE	1. STUDIENJAHR	2. STUDIENJAHR	3. STUDIENJAHR	
STUDIENGANGSMODULE BWL				60 CP
BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE	Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre Unternehmensrechnung Technik der Finanzbuchführung	Bilanzierung und Besteuerung Personalwirtschaft, Organisation und Projektmanagement	Integriertes Management	30 CP
VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE	Grundlagen der VWL und Mikroökonomik	Makroökonomik	Wirtschaftspolitik	15 CP
RECHT	Bürgerliches Recht	Wirtschaftsrecht		10 CP
MATHEMATIK	Mathematik und Statistik			5 CP
STUDIENRICHTUNGSKERNMODULE HANDEL				75 CP
STUDIENRICHTUNGSKERN-MODULE	Handelsbetriebslehre Supply Chain Management Spezifische Handelskompetenzen	Instrumente des Handelsmarketings Quantitative Methoden Information und Digitalisierung	Integrationsseminar zu Branchenthemen Strategisches Handelsmarketing Handelsmanagement	45 CP
STUDIENSCHWERPUNKTMODULE Ausführlich siehe Flyer zum jeweiligen Studienschwerpunkt				
STUDIENSCHWERPUNKT-MODULE Ergeben sich aus der Wahl des Dualen Partners		GRUNDLAGEN	AUSGEWÄHLTE ASPEKTE	20 CP
		AUTOMOBILHANDEL DIGITAL RETAIL MANAGEMENT GLOBAL COMMERCE MANAGEMENT VERTRIEBSMANAGEMENT		
WAHLPFLICHTMODUL				
WAHLPFLICHTMODUL			Ausführlich siehe Flyer zum jeweiligen Studienschwerpunkt	10 CP
SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN				15 CP
SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN	Schlüsselqualifikationen I	Schlüsselqualifikationen II	Schlüsselqualifikationen III	15 CP
PRAXISMODULE				60 CP
BETRIEBLICHE PRAXIS	Praxismodul I	Praxismodul II	Praxismodul III	48 CP
BACHELORARBEIT			Bachelorarbeit	12 CP
SUMME CREDIT POINTS (CP)	70 CP	70 CP	70 CP	210 CP
PRÄSENZSTUNDEN	600	550	500	

Das duale Studium an der DHBW Ravensburg

Ihre Vorteile

Hoher Praxisbezug

Kariervorsprung durch eineinhalb Jahre Praxiserfahrung bereits während des dreijährigen Studiums

Finanzielle Unabhängigkeit

Monatliche Vergütung vom Partnerunternehmen über die gesamte Dauer des Studiums sowohl in den Praxis- als auch in den Theoriephasen

Abwechslungsreiches Intensivstudium

Vielfältige und abwechslungsreiche Studienzeit durch regelmäßigen Wechsel zwischen Theorie- und Praxisphasen

Individuelle Betreuung

Kleine Kurse mit in der Regel 30 Studierenden für eine persönliche und intensive Betreuung durch die Professor*innen

Bildung mit Qualität

Hohes wissenschaftliches Niveau und aktuelle, praxisnahe Lehre durch Professor*innen der DHBW, Lehrbeauftragte anderer Hochschulen sowie aus der betrieblichen Praxis mit besonderer Expertise

Hervorragende Zukunftsperspektiven

80 Prozent der Absolvent*innen haben bei Abschluss des Bachelor-Studiums einen Arbeitsvertrag unterschrieben

Das duale Konzept

Zentrales Merkmal der DHBW ist das duale Studienkonzept mit Theoriephasen an der Hochschule und mit Praxisphasen bei den Partnerunternehmen. Die Unternehmen wählen die Studierenden aus, schließen mit ihnen einen Studienvertrag ab und bieten während des dreijährigen Studiums eine fortlaufende Vergütung. Die DHBW übernimmt die akademische Ausbildung. Studienbeginn ist jeweils der 1. Oktober.

Die DHBW Ravensburg ist mit ihren 3.700 Studierenden auf zwei Campus verteilt: In Ravensburg ist die Fakultät Wirtschaft angesiedelt, in Friedrichshafen die Fakultät Technik. Die DHBW Ravensburg ist eine von neun Studienakademien der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, die mit 34.000 Studierenden die größte Hochschule im Land ist.

Ihre Schritte zum dualen Studium

- Prüfen Sie, ob Sie die schulischen Zulassungsvoraussetzungen erfüllen
- Richten Sie Ihre Bewerbung direkt an eines unserer Partnerunternehmen oder bewerben Sie sich initiativ bei einem Unternehmen
- Schließen Sie einen Studienvertrag mit einem unserer Dualen Partner ab
- Die Dualen Partner haben bereits einen Studienplatz reserviert, sodass Sie sich nicht mehr an der DHBW bewerben müssen
- Sie schicken Ihre Unterlagen zur Immatrikulation an die DHBW Ravensburg

Abschluss und Möglichkeiten nach dem Studium

Das Studium in BWL – Handel wird nach sechs Semestern mit dem akademischen Grad des Bachelor of Arts mit 210 ECTS-Punkten abgeschlossen. Das sind 30 Punkte mehr, als für einen Bachelor-Abschluss mit dreijähriger Studiendauer im Regelfall vergeben werden. Eine Übernahmequote von 80 Prozent nach dem Studium zeugt von einem erfolgreichen direkten Einstieg in den Arbeitsmarkt. Die DHBW bietet verschiedene berufsintegrierende, weiterbildende Master-Studiengänge in Wirtschaft, Technik und Sozialwesen an. Am Standort Ravensburg mit Campus Friedrichshafen werden die Master-Programme entweder unter dem Dach des Center for Advanced Studies (CAS) in Heilbronn oder in Kooperation mit Hochschulen der Region angeboten.


Weitere Informationen zu den Master-Programmen unter www.cas.dhbw.de und unter www.ravensburg.dhbw.de im Bereich Masterstudiengänge.


Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie uns einfach an oder schreiben Sie uns. Allgemeine Informationen gibt es bei:

DHBW
Campus Ravensburg
Marienplatz 2
88212 Ravensburg

Allgemeine Studienberatung
Tel.: +49 (0) 751 / 18999 - 2115
studieninfo@dhbw-ravensburg.de
www.ravensburg.dhbw.de

 [instagram.com/
dhbwravensburg](https://www.instagram.com/dhbwravensburg)

 [facebook.com/
dhbwravensburg](https://www.facebook.com/dhbwravensburg)



Studiengang BWL – Handel

Automobilhandel

Der Automobilhandel ist gerade heute eine außergewöhnlich spannende Branche. Die zahllosen Möglichkeiten der Digitalisierung, der E-Mobilität sowie der intensive Wettbewerb verlangen nach starken Persönlichkeiten, die auf dem größten Automobilmarkt Europas für hohe Umsätze und Kundenzufriedenheit sorgen. Sei es in der Entwicklung neuer Vertriebskonzepte, im Multichannel-Marketing oder beim Erarbeiten innovativer Service-Strategien – das DHBW-Studium liefert die Grundlage für spannende Aufgaben und eine erfolgreiche Karriere.

Zielsetzung und Inhalte des Studiums

Die Anforderungen an die Qualifikation künftiger Fach- und Führungskräfte im Automobilhandel werden zunehmend komplexer. Aufbauend auf der Vermittlung handelsspezifischer Grundkenntnisse werden die Studierenden auf Fach- und Führungsaufgaben in verschiedenen Unternehmensbereichen vorbereitet, etwa auf Tätigkeiten in den Bereichen Vertriebs-, Marketing- und Warenbeschaffungsmanagement, auf die anforderungsgerechte Gestaltung von Preisen, auf eine erfolgreiche Ansprache verschiedener Zielgruppen oder die Entwicklung und Konzeption neuartiger und ganzheitlicher Geschäftsmodelle rund um das Thema Mobilität.

Die Studierenden erlernen wesentliche Grundlagen der handelsbezogenen Betriebswirtschaft. Hinzu kommen vertiefend handelsspezifische Inhalte wie Supply Chain Management, Marktforschung, Handelsmarketing, Grundlagen des digitalen Handels oder Handelscontrolling. Darauf aufbauend werden in fachspezifischen Veranstaltungen die Fragestellungen des Automobilhandels konkretisiert. Hierzu zählen beispielsweise Determinanten der Beschaffung, der Lagerhaltung und des Vertriebs, absatz- und beschaffungsseitige Finanzdienstleistungen, Serviceleistungen im Automobilsegment, die strategischen Aspekte der Autohaus- und Standortführung oder aktuelle Entwicklungen im Automobilhandel. Ergänzt wird das Studium durch aktuelle Themen wie Social Media Management, Nachhaltigkeit, Projektmanagement und Team Building. Die Stu-

dierenden werden dazu befähigt, betriebliche Problemstellungen gezielt zu analysieren, Lösungswege zu finden und Entscheidungen umzusetzen.

Duale Partner

Studierende und die Partnerunternehmen des Studienangebotes Automobilhandel sind deutschland- und europaweit ansässig. Der Studiengang richtet sich an Einzel- und Großhändler, Importeure sowie markenungebundene Handelsunternehmen. Die Bandbreite reicht dabei von Unternehmen mit wenigen Beschäftigten, über den klassischen Mittelstand bis hin zum international agierenden Automobilhandelsunternehmen.

Typische Einsatzbereiche im und nach dem Studium sind:

- Assistenz der Geschäftsleitung
- Betriebsleitung
- Leitung Brand Management
- Vertriebsnetzplanung
- Standortleitung
- Gestaltung von Digitalisierungsprozessen
- Markt- und Konsumentenforschung
- Nachhaltigkeitsmanagement
- Projektmanagement
- Qualifizierte Tätigkeiten im Marketing, Personalwesen, Finanz- und Rechnungswesen oder Vertrieb


Sie haben noch Fragen?


Ihre Ansprechpersonen für BWL – Handel / Automobilhandel

DHBW Ravensburg
Weinbergstraße 17
88214 Ravensburg
studieninfo@dhw-ravensburg.de
www.ravensburg.dhbw.de

Studiengangsleiter
Prof. Dr. Patrick Roßmann
Tel.: +49 (0) 751 / 18999 - 2793
rossmann@dhw-ravensburg.de

Sekretariat
Sandra Gindele
Tel.: +49 (0) 751 / 18999 - 2143
gindele@dhw-ravensburg.de

 [instagram.com/
dhw-ravensburg](https://www.instagram.com/dhbwravensburg)

 [facebook.com/
dhw-ravensburg](https://www.facebook.com/dhbwravensburg)

Studienplan BWL – Handel

Automobilhandel

MODULBEREICHE	1. STUDIENJAHR	2. STUDIENJAHR	3. STUDIENJAHR	
STUDIENGANGSMODULE BWL Ausführlich siehe Flyer				60 CP
STUDIENRICHTUNGSMODULE HANDEL				75 CP
KERNMODULE	Handelsbetriebslehre	Instrumente des Handelsmarketings	Integrationsseminar zu Branchenthemen	45 CP
	Supply Chain Management	Quantitative Methoden	Strategisches Handelsmarketing	
	Spezifische Handelskompetenzen	Information und Digitalisierung	Handelsmanagement	
STUDIENSCHWEPUNKTMODUL AUTOMOBILHANDEL				
FUNKTIONSÜBERGREIFENDE AUTOMOBIL-HANDELSKOMPETENZEN		Warenspezifisches Autohaus-Management	Dienstleistungsspezifisches Autohaus-Management	20 CP
		Betriebswirtschaftliche Grundfunktionen im Automobilhandel	Digitalisierung des Automobilhandels	
WAHLPFLICHTMODULE AUTOMOBILHANDEL				
AUTOMOTIVE MANAGEMENT			Unternehmensführung im Automobilhandel Rechtsfragen im Automobilhandel	10 CP
SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN, BETRIEBLICHE PRAXIS, BACHELORARBEIT				75 CP
SUMME CREDIT POINTS (CP)	70 CP	70 CP	70 CP	210 CP

LEHRE & PRAXIS

INDIVIDUALISIERUNG

INTERNATIONAL



- Lehrkräfte aus international tätigen Unternehmen aus verschiedenen Branchen sorgen für einen immer aktuellen Praxistransfer
- Studienfahrten, Fachvorträge, Unternehmensbesuche und Planspiel-Simulationen ermöglichen zusätzliche Einblicke in die Praxis



- durch verschiedene Wahloptionen besteht die Möglichkeit, das Studium zu individualisieren und auf die Bedürfnisse anzupassen
- Studentische Projekte wie die „Formula Student“ oder das Campusradio „Das kleine U-Boot“ bieten Möglichkeiten, sich außerhalb des Studiums zu engagieren



- während des Studiums ist in Absprache mit dem Dualen Partner ein Auslandssemester an einer der rund 70 Partneruniversitäten der DHBW Ravensburg möglich
- verschiedene Duale Partner ermöglichen bereits in den Praxisphasen internationale Erfahrungen



Studiengang BWL – Handel

Digital Retail Management

Die Digitalisierung hat den Handel revolutioniert und wird dies auch weiterhin tun. Studierende des Schwerpunktes „Digital Retail Management“ erhalten auf der Basis eines handelsorientierten Betriebswirtschaftsstudiums Kenntnisse zu den wesentlichen Facetten digitaler Geschäftsmodelle. Dazu gehören z.B. die Gestaltung des Datenmanagements, E-Fulfillment, Web-Analytics oder Handelsplattformen.

Zielsetzung und Inhalte des Studiums

E-Commerce, Online-Marketing oder digitale Transformation sind Schlagworte, die für den Handel entlang der Wertschöpfungskette eine hohe Relevanz besitzen. Die Digitalisierung von Prozessen ist nicht nur auf der Vermarktungsseite offensichtlich, sondern betrifft den Einkauf ebenso wie die Logistik. Analoge Prozesse werden zunehmend durch eine digitale Konnektivität aller Unternehmensbereiche ersetzt. Dies führt zu einer steigenden Komplexität aller Abläufe. Erfolgreich sind die Unternehmen, denen es gelingt, nicht nur intern die Digitalisierung voranzutreiben, sondern auch die Schnittstellen in Richtung der Lieferanten und Dienstleister bestmöglich zu gestalten.

Ziel des Studiums ist es, die Studierenden auf Fach- und Führungsaufgaben in ihren Unternehmen vorzubereiten. Sie lernen betriebliche Problemstellungen gezielt zu analysieren, Lösungswege zu ermitteln und Entscheidungen umzusetzen. Vor diesem Hintergrund vermittelt das BWL-Studium Handel an der DHBW Ravensburg umfassendes betriebswirtschaftliches Wissen über alle Funktionen und Prozesse in Handelsunternehmen. Die Studierenden lernen zunächst wesentliche Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre kennen. Dazu kommen vertiefende handelspezifische Inhalte wie Supply Chain Management, Marktforschung oder Handelscontrolling. Vertiefend kommen die Inhalte des Digital Retail Management dazu.

Digital Retail Management – spezifische Inhalte

Digital Marketing

Die Studierenden analysieren die zentralen Instrumente des digitalen Marketings und können sie mit den klassischen Instrumenten zu einem integrierten Konzept verzahnen.

Digitales Handelsmanagement

Customer Journey, Touchpoints oder Social Shopping sind einige Schlagworte, die den Erfolg digitaler Geschäftsmodelle bestimmen. Dazu wird den Studierenden auch die Bedeutung hochwertiger Daten vermittelt.

Usability und Web-Analytics

Die Studierenden lernen das Verhalten von Website-Besuchern zielgerichtet zu analysieren und zu interpretieren. Daraus leiten sich Maßnahmen für das Online-Marketing ab.

E-Fulfillment

Auf die Bestellung folgt der Versand. Den Studierenden werden hier die Konzepte des Warenversands und des Retour-Managements vermittelt.

Risikomanagement des E-Commerce

Wer Risiken besser einschätzen kann, ist im klaren Vorteil. Das gilt auch für den E-Commerce etwa in Bezug auf die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Details der Zahlungsabwicklung.

Geschäftsmodelle im digitalen Handel

Ob ein digitales Geschäftsmodell Erfolg hat, muss im Vorfeld durch eine gründliche Analyse mit der Bewertung der Risiken und Chancen bewertet werden.



Sie haben noch Fragen?

Ihre Ansprechpersonen für BWL – Handel / Digital Retail Management

DHBW Ravensburg
Weinbergstraße 17
88214 Ravensburg
studieninfo@dhw-ravensburg.de
www.ravensburg.dhbw.de

Studiengangsleiter
Prof. Dr. Thomas Asche
Tel.: +49 (0) 751 / 18999 - 2783
asche@dhw-ravensburg.de

Sekretariat
Sabine Deschler
Tel.: +49 (0) 751 / 18999 - 2722
deschler@dhw-ravensburg.de

 [instagram.com/
dhw-ravensburg](https://www.instagram.com/dhbwravensburg)
 [facebook.com/
dhw-ravensburg](https://www.facebook.com/dhbwravensburg)

Studienplan BWL – Handel

Digital Retail Management

MODULBEREICHE	1. STUDIENJAHR	2. STUDIENJAHR	3. STUDIENJAHR	
STUDIENGANGSMODULE BWL Ausführlich siehe Flyer				60 CP
STUDIENRICHTUNGSMODULE HANDEL				75 CP
KERNMODULE	Grundlagen BWL Unternehmensrechnung Technik der Finanzbuchführung Handelsbetriebslehre Spezifische Handelskompetenzen Supply Chain Management	Bilanzierung und Besteuerung Organisation und Personal Instrumente des Handelsmarketings Quantitative Methoden im Handel Information und Digitalisierung	Integriertes Management Integrationsseminar Strategisches Handelsmarketing Handelsmanagement	45 CP
STUDIENSCHWEPUNKTMODULE DIGITAL RETAIL MANAGEMENT				
ELEMENTE DES DIGITAL RETAIL MANagements		DIGITALES MARKETING USABILITY UND WEB-ANALYTICS	E-FULFILLMENT DIGITALES HANDELSMANAGEMENT	20 CP
WAHLPFLICHTMODULE DIGITAL RETAIL MANAGEMENT				
RAHMENBEDINGUNGEN DES DIGITAL RETAIL MANagements			RISIKOMANAGEMENT DES E-COMMERCE GESCHÄFTSMODELLE IM DIGITAL COMMERCE	10 CP
SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN, BETRIEBLICHE PRAXIS, BACHELORARBEIT				75 CP
SUMME CREDIT POINTS (CP)	70 CP	70 CP	70 CP	210 CP

LEHRE & PRAXIS



- Lehrkräfte aus verschiedenen Unternehmen und Branchen sorgen für einen immer aktuellen Praxistransfer
- Studienfahrten, Fachvorträge, Unternehmensbesuche und Planspiel-Simulationen ermöglichen zusätzliche Einblicke in die Praxis

INDIVIDUALISIERUNG



- durch verschiedene Wahloptionen besteht die Möglichkeit, das Studium zu individualisieren und auf die Bedürfnisse anzupassen
- Studentische Projekte wie die „Formula Student“ oder das Campusradio „Das kleine U-Boot“ bieten Möglichkeiten, sich außerhalb des Studiums zu engagieren

INTERNATIONAL



- während des Studiums ist in Absprache mit dem Dualen Partner ein Auslandssemester an einer der rund 70 Partneruniversitäten der DHBW Ravensburg möglich
- verschiedene Duale Partner ermöglichen bereits in den Praxisphasen internationale Erfahrungen



Studiengang BWL – Handel

Global Commerce Management

Der Handel muss sich einem zunehmend vernetzten Wettbewerb stellen. Der globalisierte Handel stellt dabei einen wesentlichen Erfolgsfaktor für die Sicherung des unternehmerischen Wachstums dar. Fallende Handelsbarrieren, die digitale Transformation sowie erweiterte Wertschöpfungspartnerschaften führen zu einer wachsenden Bedeutung globaler Beschaffungs- und Handelsstrategien. Der Studienschwerpunkt BWL – Handel / Global Commerce Management nimmt diese Entwicklungen auf, indem betriebswirtschaftliche Kompetenzen mit spezifischen Inhalten des Global Commerce Managements verknüpft werden.

Zielsetzung und Inhalte des Studiums

Ziel des Studiums ist es, die Studierenden auf Fach- und Führungsaufgaben in Abteilungen mit globaler Handelsausrichtung eines Unternehmens vorzubereiten. Sie lernen betriebliche Problemstellungen gezielt zu analysieren, Lösungswege zu ermitteln und Entscheidungen umzusetzen. Vor diesem Hintergrund vermittelt das BWL-Studium Handel an der DHBW Ravensburg umfassendes betriebswirtschaftliches Wissen über alle Funktionen und Prozesse in Handels- und handelsaffinen Unternehmen. Die Studierenden lernen zunächst wesentliche Grundlagen der Betriebswirtschaft kennen. Dazu kommen vertiefend handelsspezifische Inhalte wie Supply Chain Management, Marktforschung, Internationaler Handel oder Handelscontrolling. Darauf aufbauend werden die spezifischen Fragestellungen des globalen sowie digitalen Handelsmanagements thematisiert. Hierzu gehören zum Beispiel Inhalte wie Qualitätsmanagement, Logistikprozesse, Verhandlungsführung, Lieferantenmanagement sowie Rechts- und interkulturelle Kompetenzen. Ergänzt wird das Studium durch verschiedene Seminare rund um Themen wie Social Media, Projektmanagement und Team Building.

Duale Partner

Die Partnerunternehmen sind deutschland- und europaweit ansässig. Groß- und Einzelhandelsunternehmen sowie Dienstleistungsunternehmen

aus den Bereichen Bekleidung, Elektronik, Lebensmittel, Mobilität, Software/IT, Systemgastronomie, Büromöbel oder Verpackungsmaterialien zählen zu den Dualen Partnern. Dabei handelt es sich vorwiegend um Handelsunternehmen, aber auch produzierende Unternehmen und Versorgungsunternehmen zählen zu den Praxispartnern dieses Studienganges. Die Bandbreite reicht dabei vom Kleinunternehmen mit wenigen Beschäftigten, über den klassischen Mittelstand bis hin zum international agierenden Großunternehmen.

Typische Tätigkeits- und Einsatzbereiche im und nach dem Studium sind:

- Supplier Relationship Management
- Einkaufsplanung und Kalkulation
- Optimierung von Warenwirtschaftssystemen
- Entwicklung internationaler Marketingaktivitäten
- Gestaltung von Logistikprozessen
- Projektmanagement
- Handelscontrolling
- Assistenz der Geschäftsleitung
- Digitales Handelsmanagement
- Markt- und Konsumentenforschung
- Nachhaltigkeitsmanagement
- Social Media Management

Sie haben noch Fragen?

Ihre Ansprechpersonen für BWL – Handel / Global Commerce Management

DHBW Ravensburg
Weinbergstraße 17
88214 Ravensburg
studieninfo@dhw-ravensburg.de
www.ravensburg.dhw.de

Studiengangsleiter
Prof. Dr. Patrick Roßmann
Tel.: +49 (0) 751 / 18999 - 2793
rossmann@dhw-ravensburg.de

Sekretariat
Sandra Gindele
Tel.: +49 (0) 751 / 18999 - 2143
gindele@dhw-ravensburg.de



[instagram.com/
dhbw-ravensburg](https://www.instagram.com/dhbw-ravensburg)



[facebook.com/
dhbw-ravensburg](https://www.facebook.com/dhbw-ravensburg)

Studienplan BWL – Handel

Global Commerce Management

MODULBEREICHE	1. STUDIENJAHR	2. STUDIENJAHR	3. STUDIENJAHR	
STUDIENGANGSMODULE BWL Ausführlich siehe Flyer				60 CP
STUDIENRICHTUNGSMODULE HANDEL				75 CP
KERNMODULE	Handelsbetriebslehre	Instrumente des Handelsmarketings	Integrationsseminar zu Branchenthemen	45 CP
	Supply Chain Management	Quantitative Methoden	Strategisches Handelsmarketing	
	Spezifische Handelskompetenzen	Information und Digitalisierung	Handelsmanagement	
STUDIENSCHWERPUNKTMODULE GLOBAL COMMERCE MANAGEMENT				
SCHWERPUNKTMODULE GLOBAL COMMERCE MANAGEMENT		Rahmenbedingungen des Global Commerce Management Warenflussmanagement im Multichannel-Management	Einkauf Informationsmanagement im Global Commerce Management	20 CP
WAHLPFLICHTMODULE GLOBAL COMMERCE MANAGEMENT				
GLOBAL COMMERCE MANAGEMENT			Internationales Trade Management	10 CP
			Digitales Handelsmanagement	
SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN, BETRIEBLICHE PRAXIS, BACHELORARBEIT				75 CP
SUMME CREDIT POINTS (CP)	70 CP	70 CP	70 CP	210 CP

LEHRE & PRAXIS	INDIVIDUALISIERUNG	INTERNATIONAL
<ul style="list-style-type: none"> – Lehrkräfte aus international tätigen Unternehmen aus verschiedenen Branchen sorgen für einen immer aktuellen Praxistransfer – Studienfahrten, Fachvorträge, Unternehmensbesuche und Planspiel-Simulationen ermöglichen zusätzliche Einblicke in die Praxis 	<ul style="list-style-type: none"> – durch verschiedene Wahloptionen besteht die Möglichkeit, das Studium zu individualisieren und auf die Bedürfnisse anzupassen – Studentische Projekte wie die „Formula Student“ oder das Campusradio „Das kleine U-Boot“ bieten Möglichkeiten, sich außerhalb des Studiums zu engagieren 	<ul style="list-style-type: none"> – während des Studiums ist in Absprache mit dem Dualen Partner ein Auslandssemester an einer der rund 70 Partneruniversitäten der DHBW Ravensburg möglich – verschiedene Duale Partner ermöglichen bereits in den Praxisphasen internationale Erfahrungen

Auswahl unserer Praxispartner

Weitere Praxispartner finden Sie online auf unserer Liste der Dualen Partner.



Studiengang BWL – Handel

Vertriebsmanagement

Tätigkeiten im Vertrieb bieten Hochschulabsolvent*innen hervorragende Einstiegs- und Karrierechancen. Mitarbeiter*innen in Industrie und Handel zeichnen sich auf solchen Positionen durch eine hohe Kommunikationsfähigkeit sowie strategisches und operatives Denken und Handeln aus. Darüber hinaus wandeln sich klassische Außendienstorganisationen zu einem Inside Sales-Ansatz als Vertriebskonzept der digitalen Ära. Diesen Herausforderungen begegnen Studierende und Partnerunternehmen zum einen mit der Dualität des Studiums. Zum anderen profitieren beide aufgrund der Aktualität des Curriculums gleichermaßen von dem Erwerb praktischer Kompetenzen.

Zielsetzung und Inhalte des Studiums

Der Vertrieb und die Abstimmung von Aktivitäten in den unterschiedlichsten Absatzkanälen sind zentral für die Gewinnung neuer und Bindung bestehender Kunden. Vor dem Hintergrund des Omni-Channel-Ansatzes werden die Studierenden für die vernetzte Vermarktung entlang der Customer Journey sensibilisiert. Um den vielfältigen Anforderungen der Partnerunternehmen gerecht zu werden, beinhaltet das Schwerpunktmodul Absatzkanalmanagement die verschiedenen Vermarktungswege, also Stationärhandel, klassischer Distanzhandel, e-Business sowie B2B-Vertrieb. Als ergänzendes Wahlfach bietet sich als generalisierender Rahmen die Konzeption des Vertriebsmanagements mit den beiden Modulen Sales Functions und Vertriebsinstrumente an. Hier werden etwa das Key-Account-Management oder das Geomarketing vertieft. Ergänzend werden diverse Veranstaltungen zu Social Media, Projektmanagement und Team Building angeboten.

Duale Partner

Die Einzigartigkeit dieses Studienangebots führt zu einer überregionalen Streuung der Partnerunternehmen. Dabei handelt es sich vorwiegend um Handelsunternehmen, aber auch Hersteller oder Versorgungsunternehmen. Mittelständische Firmen bilden ihren Fach- und Führungsnachwuchs ebenso aus wie Großunternehmen.

Typische Tätigkeits- und Einsatzbereiche im und nach dem Studium sind:

- Vertrieb (Front- und Backoffice)
- Kommunikation
- Customer Relationship Management
- Online Marketing und e-Commerce
- Marktforschung
- Unternehmensplanung
- Projektmanagement
- Marketing-Controlling
- Assistenz der Geschäftsleitung


Sie haben noch Fragen?


Ihre Ansprechpersonen für BWL – Handel / Vertriebsmanagement

DHBW Ravensburg
Weinbergstraße 17
88214 Ravensburg
studieninfo@dhw-ravensburg.de
www.ravensburg.dhw.de

Studiengangsleiter
Prof. Dr. Thomas Asche
Tel.: +49 (0) 751 / 18999 - 2783
asche@dhw-ravensburg.de

Sekretariat
Sabine Deschler
Tel.: +49 (0) 751 / 18999 - 2722
deschler@dhw-ravensburg.de

 [instagram.com/
dhbw-ravensburg](https://www.instagram.com/dhbw-ravensburg)

 [facebook.com/
dhbw-ravensburg](https://www.facebook.com/dhbw-ravensburg)

Studienplan BWL – Handel

Vertriebsmanagement

MODULBEREICHE	1. STUDIENJAHR	2. STUDIENJAHR	3. STUDIENJAHR	
STUDIENGANGSMODULE BWL Ausführlich siehe Flyer				60 CP
STUDIENRICHTUNGSKERNMODULE HANDEL				75 CP
STUDIENRICHTUNGS-KERNMODULE	Handelsbetriebslehre	Instrumente des Handelsmarketings	Integrationsseminar zu Branchenthemen	45 CP
	Supply Chain Management	Quantitative Methoden	Strategisches Handelsmarketing	
	Spezifische Handelskompetenzen	Information und Digitalisierung	Handelsmanagement	
STUDIENSCHWERPUNKTMODUL VERTRIEBSMANAGEMENT				
ABSATZKANALMANAGEMENT		STATIONÄRHANDEL B2B-VERTRIEB	E-BUSINESS KLASSISCHER DISTANZHANDEL	20 CP
WAHLPFLICHTMODUL				
KONZEPTION DES VERTRIEBSMANAGEMENTS			SALES FUNCTIONS INSTRUMENTE DES VERTRIEBSMANAGEMENTS	10 CP
SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN, BETRIEBLICHE PRAXIS, BACHELORARBEIT				75 CP
SUMME CREDIT POINTS (CP)	70 CP	70 CP	70 CP	210 CP

Das Studium nimmt zunächst die betriebswirtschaftlichen Aspekte der Handelsbranche auf. Parallel erfolgt die Fokussierung auf die vermarktungsspezifischen Fragestellungen. Hierbei werden Inhalte zu allen Vertriebskanälen behandelt. In Fortführung des Omni-Channel-Gedankens werden zudem immer wieder Verknüpfungen zwischen den unterschiedlichen Vermarktungsansätzen hervorgehoben. Die Inhalte des Curriculums haben den Deutschen Dialogmarketing Verband (DDV) dazu bewogen, dem Studiengang das Zertifikat „Dialogmarketing“ zu verleihen.

Diverse Planspiele und Exkursionen während des Studiums unterstützen die praxisrelevanten Aspekte des Studiums. Aufgrund der fundierten betriebswirtschaftlichen Studieninhalte verbunden mit der spezifischen Ausrichtung auf vertriebsrelevante Themen bieten sich den Absolvent*innen unterschiedlichste Karrieremöglichkeiten. Diese Chance erkennt eine Vielzahl kooperierender Unternehmen:



Weitere Praxispartner finden Sie online auf unserer Liste der Dualen Partner.