Rahmenplan für die betriebliche Ausbildung Studiengang BWL-International Business (Stand: 29.05.2011)

Der Rahmenausbildungsplan zeigt an, welche zentralen Inhalte in der Praxis gelehrt werden. Er orientiert sich an den theoretischen Schwerpunkten in den einzelnen Semestern und dient als Grundlage für die Ausgestaltung des betrieblichen Ausbildungsplans.

Der betriebliche Ausbildungsplan sollte zeitlich und inhaltlich an die Besonderheiten des jeweiligen Partnerunternehmens angepasst werden. Dies gilt vor allem im Hinblick auf Auslandsaufenthalte während der Praxisphasen.

Betriebliche Schwerpunktsetzungen sind möglich, jedoch sollten insgesamt alle wesentlichen Elemente abgedeckt sein. Der Anteil projektbezogener Arbeit soll semesterweise zunehmen.

Qualifizierte Beauftragte der Ausbildungsbetriebe betreuen die Studierenden. Dies gilt für Projektarbeiten, die Bachelorarbeit und den betrieblichen Einsatz in den folgenden Bereichen:

1. Praxisphase: Material- und Produktionswirtschaft / Logistik

1. Unternehmens- und Branchenkenntnisse:
   Produkt- und Leistungsprogramm des Unternehmens – Organisation des Gesamtunternehmens – Zusammenwirken der einzelnen Unternehmensbereiche – Überblick über wichtige Konkurrenten, Lieferanten und Kunden

2. Betriebliche Leistungserstellung:
   Einordnung der betrieblichen Leistungserstellung in das Gesamtunternehmen – Zusammenwirken der einzelnen Bereiche – Produktions- und Leistungsprogramm – Fertigungsverfahren und Ablaufplanung – Auftragsplanung – Programmplanung – Ressourcenplanung – Steuerung des Prozessablaufs – Disposition – Einführung in das betriebliche Auftrags- und Projektmanagement

3. Einkauf und Lagerwesen:
   Einkauf (Beschaffungsmarktforschung – Kriterien und Ablauf der Lieferantenauswahl – Phasen des Einkaufsvorgangs am praktischen Beispiel – Global Sourcing)
   Lagerwesen (Transportmittelplanung – Steuerung und Überwachung des Wareneingangs – Lagersysteme und Lagertechnik – Vorgang der Materialbereitstellung)

2. Praxisphase: Marketing und Vertrieb

1. Absatzplanung und Vertrieb:
   Einordnung des Marketing und des Vertriebs in das Gesamtunternehmen – Prozess der Absatzplanung – Marktforschung (Datenquellen, Datenerhebung, Datenanalyse) – Organisation des Vertriebs – Verkaufsanbahnung – Verkaufsabwicklung – Vertriebslogistik – Kundenbetreuung und Kundendienst – Vertriebsschulung

2. Marketing-Mix:
   Produktentwicklung und -gestaltung (Forschung und Entwicklung / Innovationsmanagement), Preisbildung und Konditionenpolitik, Distribution und Kommunikation – Planung, Realisation und Kontrolle von Marketingmaßnahmen – Vorbereitung und Durchführung von Ausstellungen und Messen sowie Verkaufsförderungsaktionen

3. Praxisphase: Finanz- und Rechnungswesen / Controlling

1. Finanzbuchhaltung:
   Inventur – Anlagenbuchhaltung – Kreditoren-, Debitorenbuchhaltung (einschließlich Zahlungsverkehr und Kontierung sowie Mahn- und Klagewesen) – Jahresabschluss und –analyse

2. Kosten- und Leistungsrechnung:
   Planungsrechnung (kostenstellen-/kostenträgerbezogen) und Überwachung – Betriebsabrechnung und innerbetriebliche Leistungsverrechnung – Kalkulation

3. Investition und Finanzierung:
   Unternehmensspezifische Ausprägungen der Investitionsrechnung / Wirtschaftlichkeitsrechnung – Finanzierung – Finanzmanagement

4. Controlling:
   Planungsprozesse und Budgetierung – Planungs- und Steuerungsinstrumente – Berichtswesen – Produktcontrolling – Projektcontrolling – Funktionales Controlling (z.B. Vertriebscontrolling)

4. Praxisphase: Personalmanagement und Organisation

1. Führungs- und Unternehmensorganisation:
   Aufbauorganisation (Vertiefter Einblick in die Organisationsstruktur des Unternehmens – Abgrenzung zu anderen Strukturen – Instrumente der Aufbauorganisation – Stellenplanung – Stellenbewertung)
   Ablauforganisation (Instrumente der Ablauforganisation – Ablauforganisatorische Untersuchungen (z. B. Büroorganisation und Kommunikation)

2. Personalmanagement:
   Personalpolitik, Personalstrategien – Vergütungssysteme – Flexibilisierung – Arbeitszeitmodelle – Personalbedarfsplanung – Personalmarketing – Maßnahmen der Personalbeschaffung – Personalauswahl – Einstellung, Versetzung und Ausscheiden von Mitarbeitern – Personalbetreuung und -entwicklung (Betreuungsgespräche – Beurteilungen – Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen – Lohn- und Gehaltsabrechnung)

3. Arbeitsrecht und Arbeitsschutz:
   Arbeits- und sozialrechtliche Grundkenntnisse – Betriebsverfassungsgesetz – Arbeitsordnung – Betriebsvereinbarung – Mitwirkungsrechte des Betriebsrates – Unfallverhütung und Umweltschutz – Gesundheitsmanagement

5. und 6. Praxisphase: Vertiefte Ausbildung in den gewählten Funktions- und Profilbereichen

Vertiefte Ausbildung in den gewählten Funktions- und Profilbereichen: Die praktische Ausbildung in der 5. und 6. Praxisphase soll in selbstständig durchzuführenden Projekten in den zwischen Studierenden und Unternehmen zu vereinbarenden Funktions- und Profilbereichen erfolgen.