

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
- 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 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.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/
DHBWRVENSBURG](https://www.facebook.com/DHBWRVENSBURG)

Studienplan BWL – Handel

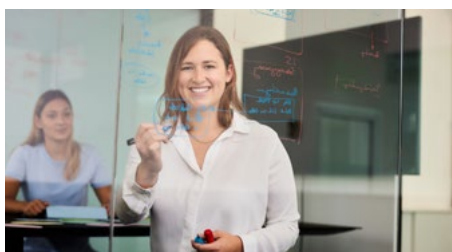
Automobilhandel

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, Ihr Studium zu individualisieren und auf Ihre Bedürfnisse anzupassen
- Studentische Projekte wie bspw. 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