





Handelsunternehmen können ihre hohe Wettbewerbsfähigkeit nur sichern, wenn sie schnell und flexibel am Markt agieren. Dies erfordert Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die flexibel, 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.

Das Studium mit Abschluss Bachelor of Arts im Studiengang Handel erfolgt mit dem Ziel, junge Nachwuchskräfte direkt für Aufgaben und Funktionen in mittleren oder gehobenen Führungspositionen in der Abteilungs- oder Ressortleitung, in der Assistenz der Geschäftsführung oder in der Filialleitung im (Groß-, Einzel-, Außen- und Distanz-) Handel zu qualifizieren. Das Spektrum der Unternehmen reicht von A wie Automobilhandel bis Z wie Zustellhandel.

## Studieninhalte

Der Studiengang Handel bietet ein klassisches betriebswirtschaftliches Studium. Die allgemeinen Studieninhalte vermitteln ein breites Basiswissen zur Lösung genereller betriebswirtschaftlicher Probleme. Dazu gehören die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Recht, Finanzbuchführung, Datenverarbeitung, Mathematik und Statistik.

In der Speziellen BWL liegt der Schwerpunkt auf der Wissensvermittlung klassischer betriebswirtschaftlicher Themen, welche sich an den Erfordernissen des Handels orientieren. Vorlesungen und Fallstudien in Marketing und Vertrieb, in Beschaffung, Logistik, Supply Chain Management, Personal und Führung. Durch die Integration der Phasen der praktischen Ausbildung (drei Praxismodule) in das duale Studium erfolgt der Transfer wissenschaftlicher Erkenntnisse zur Lösung praxisrelevanter Problemstellungen.

In den ersten beiden Studienjahren wird bewusst auf eine Vertiefung zu Gunsten einer generalistischen Ausrichtung verzichtet. Im Fokus steht eine größtmögliche Flexibilität im Sinne einer grundsätzlich alle betriebswirtschaftlichen Funktionsbereiche sowie alle Handelssparten umfassenden Problemlösungsfähigkeit. Im dritten Studienjahr können Sie wählen.



## Kennzahlen zum Studiengang

- Jährlich startet ein Studiengang (Start an der Dualen Hochschule in ungeraden Jahren, Start im Unternehmen in geraden Jahren)
- über 100 Duale Partner als Ausbildungsunternehmen
- 90 % aller Absolventinnen und Absolventen würden sich erneut für diesen Studiengang entscheiden

## Besonderheiten des Studiengangs

- Wahlmodule: Sie haben in den ersten beiden Studienjahren festgestellt, was Sie interessiert, wo in Ihrem Ausbildungsunternehmen interessante Tätigkeiten sind. Jetzt entscheiden Sie nach Ihren Neigungen über Vertiefungen in Finanzierung, in FACT (Finanzmanagement, Accounting, Controlling und Tax), in Supply, Marketing und Vertrieb oder ERP, Informations- und Innovationsmanagement und Consulting.
- Ausgezeichnete Bewertung des Studiengangs durch unsere Partnerunternehmen.
- Auslandsaufenthalte können sowohl während der Theoriephasen an einer Partnerhochschule als auch in den Praxisphasen über das Ausbildungsunternehmen absolviert werden.
- Hoher Marktwert der Absolventinnen und Absolventen: Über 80 % haben zum Ende ihres Studiums einen Arbeitsplatz und sind für die Wirtschaft sehr begehrte Fach- und Führungskräfte.

Modulbereich	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr		CP
Betriebliche Praxis	<b>Praxismodul I</b>		<b>Praxismodul II</b>		<b>Praxismodul III</b>		48
	Warenwirtschaft Beschaffung Lagerhaltung	Marketing und Vertrieb	Finanz- und Rechnungswesen/ Controlling	Personalwirtschaft und Organisation	Vertiefte Ausbildung in den gewählten Funktionsbereichen		

### Kernmodule

85

Betriebswirt- schaftslehre	Grundlagen der allg. Betriebs- wirtschaftslehre  Grundlagen der Handelsbetriebs- lehre	Kernelemente der internen Wertschöpfung  Marketing  Kosten- und Leistungsrechnung	Bilanzierung und Grundzüge der Jahresabschluss- analyse  Investition und Finanzierung  Betriebliche Steuerlehre	Grundzüge Unternehmens- organisation  Betriebliche Personalarbeit	Unternehmens- führung  Integrationsseminar zu ausgewählten Managementthemen	Mitarbeiter- führung	38
	Supply Chain Management		Quantitative Methoden im Handel		Handelsmanagement		17
			Handelsmarketing				5
Volkswirtschaftslehre	Einführung in die Volkswirtschaftslehre	Mikroökonomik	Makroökonomik	Geld und Währung	Wirtschaftspolitik	Umwelt- und Sozialpolitik	15
Recht	Grundlagen des Rechts, Bürgerliches Recht I	Bürgerliches Recht II	Handels- und Gesellschaftsrecht	Grundzüge des Arbeits- und Insolvenzrechts			10

### Profil der Vertiefung Handel (Standort Ravensburg)

15

Vertiefung Handelsbetriebslehre	Handelsmarketing II	Handelsmanagement II
---------------------------------	---------------------	----------------------

### Wahlmodul der Vertiefung Handel (eins aus drei wählbar)

8

ERP, Informations-, und Innovationsma- nagement und Consulting
Supply, Marketing und Vertrieb
FACT – Finanzmanagement, Accounting und Tax

### Methodische Grundlagen

20

Wirtschaftsmathematik/ Statistik	Wirtschafts- mathematik	Statistik					5
Technik der Finanzbuch- führung	Technik der Finanz- buchführung I	Technik der Finanz- buchführung II					5
Grundlagen Informationsmanagement	Informations- management, Informationssysteme	Informations- management in der Handelspraxis					5
Wissenschaftliches Arbeiten	Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten		Wissenschaftstheorie und Methoden der empirischen Sozialforschung		Projektskizze zur Bachelorarbeit		5

### Schlüsselqualifikationen der Vertiefung Handel (Standort Ravensburg)

22

Methoden- und Sozialkompetenzen	Präsentations- kompetenz	Soft Skills I	Soft Skills II	Projektmanagement	Unternehmenssimulation		10
Wirtschaftsenglisch	Englisch	Englisch	Englisch	Englisch	Englisch	Englisch	12

Bachelorarbeit					Bearbeitung einer praxisbezogenen Problemstellung unter Anwendung wissenschaftlicher Methoden		12
----------------	--	--	--	--	---	--	----

CP-Summe	69	73	68	210
Präsenzstunden	647	574	430	

Der Studiengang bietet ein fundiertes betriebswirtschaftliches Studium mit hohem Handelsbezug, das im dritten Studienjahr durch die Wahl von Vertiefungsfächern individuelle Schwerpunkte ermöglicht. Folgende Vertiefungsfächer – mit beispielhaften Lehrinhalten – werden angeboten:

### Fact – Finanzmanagement, Accounting, Controlling und Tax

Finanzmanagement und Controlling, Handelsspezifische Instrumente des Treasury, Cash Management, Kapitalfluss, Liquiditäts-, Limitplanung und Risikobewertung, Kapitalstrukturplanung, Unternehmensbewertung, Exemplarische Vertiefungen und neuere Entwicklungen, Vertiefung von ausgewählten Instrumente des Controllings mit Schwerpunkt der internen und externen Kommunikation (Businesspläne; Rating; Due diligence; Fraud Management) Accounting Statement Analysis und Tax Methoden der Berichterstattung (IAS/IFRS) und Instrumente der Datenanalyse zur Verbesserung der Managemententscheidungen, Tax im internationalen Kontext; Import, Export und Umsatzsteuer.

### Supply, Marketing- und Vertriebsmanagement

Einkauf, Vertrieb und Marketing im Web 2.0, Management-Prozess im Internet-Handel (Ziele, Strategien, Maßnahmen, Kontrolle – Geschäftsmodelle im Handel (Auktionen, Portale, Intermediäre/ Disintermediation) Retail Buying, Sourcing und Supply Management RFID, Efficient Consumer Response, Forecasting-Strategien, Operative Dispositionsstrategien, Zusammenhang zwischen den Dispositionsstrategien und den Vertriebsstrategien, Analyse von Out-Of-Stock-Situationen, Auswirkungen des Order Managements auf die Bestandsführung, Customer Relationship Management

### ERP, Informations-, Innovationsmanagement und Consulting

Fundamentals of ERP, Einführung ERP, Marktüberblick, Elemente und Arbeiten im ERP, Bearbeitung komplexer Geschäftsprozesse im Handel, Informationsmanagement und Consulting, Aufbereitung ERP Systeme/Daten zur Berichterstattung an Interne und Externe, Kennzahlensysteme, Balanced Scorecard, Due Diligence, Consulting-Begriff und Überblick, Rolle der Aktionisten, Stakeholdergruppen, Change Management, Verhandlungsmanagement, Kommunikationsmodelle, Mentoring-Fallstudien

## Voraussetzungen

Zulassungsvoraussetzungen sind ein Studien- und Ausbildungsvertrag mit einem geeigneten Unternehmen sowie die allgemeine oder fachgebundene Hochschulreife. Unter bestimmten Voraussetzungen können auch Studierende mit Fachhochschulreife und beruflich Qualifizierte zugelassen werden. Nähere Informationen hierzu entnehmen Sie bitte unserer Homepage (<http://www.dhbw-ravensburg.de/de/studieninteressierte/bewerbung-und-zulassung/zulassung/>).

## Duales Konzept

Jedes Semester ist im Dreimonats-Rhythmus in einen theoretischen und einen praktischen Abschnitt unterteilt. Die Inhalte der Theorie- und Praxissemester sind aufeinander abgestimmt. Das Studienjahr beginnt am 01. Oktober und endet am 30. September. Die Terminplanung der Theorie- und Praxissemester findet man auf der Homepage des Studiengangs.

## Abschluss

Mit erfolgreichem Abschluss wird der Bachelor of Arts (B.A.) mit 210 Credit Points erworben.

## Bewerbung

Die Bewerbung um einen Studienplatz erfolgt direkt bei einem Partnerunternehmen, das mit der Dualen Hochschule im Studiengang BWL – Handel kooperiert. Es ist zweckmäßig, sich frühzeitig, in der Regel ein Jahr vor Studienbeginn, zu bewerben. Bewerberinnen und Bewerber können auch selbst ein Unternehmen vorschlagen, das bereit ist, einen Studien- und Ausbildungsvertrag abzuschließen. Firmenlisten können der Homepage des Studiengangs entnommen werden.

## Berufsfelder

Typische Einstiegsberufe und Tätigkeiten sind beispielsweise:  
– im Einkauf, in der Logistik, im Vertrieb oder in der Disposition,  
– Referententätigkeiten in Personal- und Marketingabteilungen,  
– im Bereich Vertriebs-, Beteiligungs-, Konzerncontrolling oder Finance Management,  
– Assistenz für die Geschäftsleitung oder Vorstandsbereiche.  
Die weitere berufliche Entwicklung kann über leitende Tätigkeiten in den verschiedenen betrieblichen Funktionsbereichen, z.B. als Team-, Abteilungs-, Bereichsleitung, oder auch über Projektleitungen bis hin zum Vorstand oder zur Geschäftsführung eines Handelsunternehmens erfolgen.

### Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie uns einfach an oder schreiben Sie uns.

DHBW Ravensburg  
**BWL – Handel**  
Rudolfstraße 11  
88214 Ravensburg  
<http://www.dhbw-ravensburg.de>  
Telefax. +49.751.18999.2990

### Studiengangsleiter

Prof. Dr. Roman Macha  
Telefon. +49.751.18999.2793  
[macha@dhbw-ravensburg.de](mailto:macha@dhbw-ravensburg.de)

### Sekretariat

Nicole Geng  
Telefon. +49.751.18999.2956 u. 2756  
[geng@dhbw-ravensburg.de](mailto:geng@dhbw-ravensburg.de)



Besuchen Sie uns:  
<http://www.facebook.com/DHBWRVENSBURG>