

**STARKES STUDIUM.  
PRIMA ZUKUNFT.**

**MANAGEMENT UND  
VERTRIEB: HANDEL**  
Bachelor of Arts (B.A.)

**HHN**

**HOCHSCHULE HEILBRONN**

**TECHNIK WIRTSCHAFT INFORMATIK**

Akkreditiert durch  
**ACQUIN**



**Campus Schwäbisch Hall**



Management und Vertrieb: Handel –  
das ideale Sprungbrett für eine internationale  
Karriere in der globalisierten Welt des  
Groß- und Einzelhandels!

### CHANCEN

Keine Wirtschaft ohne Handel: Erst die Logistik- und Vertriebskompetenz des Handels ermöglicht der produzierenden Industrie eine effiziente Verteilung ihrer Erzeugnisse. Der Handel verschafft den Konsumenten Zugang zu einer nie da gewesenen Fülle an Waren – und das unabhängig davon, ob diese auf dem nächsten Acker oder am anderen Ende der Welt produziert werden. Um diese Logistik- und Vertriebskompetenz bieten und seine Wettbewerbsvorteile weiter ausbauen zu können, benötigen Handelsunternehmen exzellent ausgebildetes Personal. Entsprechend groß ist die Nachfrage nach akademischen Nachwuchskräften des akkreditierten Studienganges Management und Vertrieb: Handel. Durch die gezielte Praxis- und Berufsorientierung und die ausgezeichneten Unternehmenskontakte bieten sich den Absolventinnen und Absolventen dieses Studienganges hervorragende Berufseinstiegs- und Karrierechancen in der Wirtschaft.

### BERUFSFELDER

Der Studiengang kombiniert eine breite und fundierte betriebswirtschaftliche Kernausbildung mit dem Erwerb handelspezifischer Kenntnisse in strategischen und operativen Management- und Vertriebsfragen. Er bereitet auf ein sehr vielseitiges berufliches Betätigungsfeld vor. Den Absolventen und Absolventinnen eröffnen sich nach dem Abschluss berufliche Positionen im Vertriebsbereich von Unternehmen aller Branchen und Größen des Großhandels und des Einzelhandels.

Aufgrund ihrer Kenntnisse des Vertriebs und der damit zusammenhängenden Anforderungen an die Lieferanten finden sie darüber hinaus auch im Vertriebsbereich von Industrieunternehmen ein breites Betätigungsfeld.

### ZIELE

Studierende erwerben persönliche und fachliche Kompetenzen, die sie befähigen, Managementherausforderungen im Handelsvertrieb zu erkennen und praxisrelevante Lösungen zu erarbeiten. Basis hierfür ist eine breite betriebswirtschaftliche Ausbildung. Darauf aufbauend werden die komplexen Fragestellungen des Vertriebs im Groß- und Einzelhandel vertieft. Die Studierenden erlernen den sicheren Umgang mit den Instrumenten des Vertriebsmanagements und sind aktiv in der Lage, die Vertriebsorganisation der Handelsunternehmen erfolgreich den sich ständig wandelnden Rahmenbedingungen vorausschauend und zielgerichtet anzupassen. Besondere Berücksichtigung findet die Integration des Vertriebs in das Gesamtsystem des Unternehmens sowie das Thema Internationalisierung. Mit Blick auf die internationale und interkulturelle Vernetzung des Handels deckt der Studiengang auch den gezielten Aufbau von Sprach- und interkultureller Kompetenz ab.

### PROFESSOREN UND LEHRBEAUFTRAGTE

Die Professoren und Professorinnen am Campus Schwäbisch Hall bilden ein engagiertes, interdisziplinär besetztes Team mit umfangreichen Erfahrungen aus Theorie und Praxis. Der direkte und persönliche Kontakt zwischen Studierenden und Lehrenden steht am Campus im Fokus. Besonderer Wert wird auch auf eine intensive Zusammenarbeit mit Unternehmen gelegt. Diese stellt sicher, dass neueste praktische Entwicklungen einen direkten Weg in den Hörsaal finden und Studierende ihre Kompetenzen in gemeinsamen Projekten erproben und erweitern können. Diese Zusammenarbeit eröffnet den Studierenden auch die Möglichkeit, an Forschungsprojekten des Campus mitzuwirken. Der Praxisbezug wird durch qualifizierte Lehrbeauftragte aus der Praxis weiter verstärkt. Gastvorträge gestandener Experten und Expertinnen aus der Managementpraxis bereichern und ergänzen die Vorlesungen. Regionale und überregionale Exkursionen zu führenden Unternehmen runden schließlich das Studienangebot am Campus ab.

„Globalisierung und zunehmende internationale Ausrichtung, auch der mittelständischen Unternehmen, stellen die Wirtschaft vor vielfältige Herausforderungen bei der Besetzung von Fach- und Führungspositionen.“

Prof. Dr. h. c. mult. Reinhold Würth

„Der Handel bietet für qualifizierte und motivierte junge Menschen so schnelle Aufstiegs- und Karrierechancen wie kaum eine andere Branche.“

Alain Caparros, Vorstandsvorsitzender der Rewe-Group

„Komplexe Prozesse und Kunden mit wachsenden Ansprüchen verlangen immer neue Konzepte in der Warenlieferung und -bereitstellung. Deshalb sind in der Handelsbranche Absolventen gefragt, die ein hohes Maß an Veränderungs- und Leistungsbereitschaft mitbringen.“

André Boße in Logistik morgen – digital und innovativ





## STRUKTUR DES BACHELOR-STUDIUMS

Die Studiendauer beträgt sieben Semester. Im zweisemestrigen Grundstudium erfolgt eine breitgefächerte, solide betriebswirtschaftliche Kernausbildung und eine grundlegende Sprachausbildung in Wirtschaftsenglisch.

Im fünfsemestrigen Hauptstudium liegt der Schwerpunkt auf den Bereichen des Vertriebsmanagements im Handel. Hierzu gehören neben den vertriebs- und marketingrelevanten Studieninhalten wie Käuferverhalten, Kunden- und Key-Account-Management auch die logistischen Aspekte der Verteilung von Produkten, Waren und Dienstleistungen im Handel. Daneben erfolgt der Erwerb von Schlüsselqualifikationen: Vertieftes Wirtschaftsenglisch und Verhandlungsmanagement sind ebenso vorgesehen, wie eine Ausbildung in Sozial- und Führungskompetenz und ein persönlichkeitsförderndes Studium Generale. Im praktischen Studiensemester (5. Semester) werden die erworbenen Kompetenzen angewandt.

## MODULE IM GRUNDSTUDIUM

Das Grundstudium dient der Vermittlung von fundierten betriebswirtschaftlichen Basiskompetenzen: Neben den Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft werden die zentralen Inhalte der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre erlernt. Die Studierenden werden darüber hinaus mit gesamtwirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen der betrieblichen Tätigkeit und den wesentlichen Funktionsbereichen der Unternehmen vertraut gemacht. Als Basis des weiteren Studiums umfasst das Grundstudium außerdem Lehrinhalte der Bereiche Wirtschaftsinformatik und der Anwendung quantitativer Methoden. Schließlich erfolgt eine fundierte Einführung in die Anforderungen und Techniken des wissenschaftlichen Arbeitens sowie eine substanzielle Sprachausbildung in Wirtschaftsenglisch.

## MODULE IM HAUPTSTUDIUM

Das Hauptstudium umfasst vier Theoriesemester sowie das praktische Studiensemester. Es wird insbesondere umfangreiches Wissen zum Handels- und Vertriebsmanagement vermittelt. Dazu gehören Kenntnisse des Käuferverhaltens als Ausgangspunkt für das Kunden-, Brand- und Vertriebsmanagement des Handels ebenso wie das Handelsmarketing, um darauf basierend Vertriebsaktivitäten zielführend steuern zu können. Die Gewinnung, Auswertung und Interpretation von Markt- und Vertriebsdaten, Kompetenzen bezüglich der Gestaltung von Vertriebskanälen und eigenem Logistiksystem sowie Personalführung bilden die Kernkompetenz von Handelsunternehmen und sind daher Bestandteil des Hauptstudiums. Das vierte und sechste Semester erlaubt darüber hinaus eine Individualisierung der Ausbildungsinhalte durch die persönliche Entscheidung für zwei Wahlpflichtfachbereiche. Das Studium schließt mit der Bachelor-Thesis ab.

## ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

- ▶ Allgemeine bzw. fachgebundene Hochschulreife oder Fachhochschulreife.
- 90% der Studienplätze werden über ein studienangabezifisches Auswahlverfahren vergeben, 10% über Wartezeit. Im Auswahlverfahren wird Folgendes berücksichtigt:
- ▶ Die Note der Hochschulzugangsberechtigung (40%)
  - ▶ Die Noten aus der Hochschulzugangsberechtigung der Fächer
    - ▶ Deutsch (10%)
    - ▶ Mathematik (10%)
    - ▶ Englisch (10%)
  - ▶ Etwaige Berufsausbildung (30%) Abgeschlossene studienangabezifische kaufmännische Ausbildung (Note 1)
  - ▶ Alle sonstigen kaufmännischen Berufsausbildungen (Note 2)
  - ▶ Alle sonstigen, nicht studienangabezifischen Berufsausbildungen (Note 3)
  - ▶ Alle Bewerber/-innen ohne abgeschlossene Berufsausbildung (Note 4)

### GRUNDSTUDIUM

#### 1. bis 2. Semester

- ▶ Grundlagen der BWL und VWL, betriebliche Leistungsprozesse und Grundlagen der Unternehmensrechnung
- ▶ Mathematik, Statistik, Wirtschaftsinformatik, Informationsmanagement
- ▶ Grundlagen des Steuerrechts und Wirtschaftsprivatrechts
- ▶ Wissenschaftliches Arbeiten
- ▶ Business English

### HAUPTSTUDIUM

#### 3. bis 4. Semester

- ▶ Organisation und Personalmanagement im Handel, Handelslogistik, Business Excellence
- ▶ Käuferverhalten, Kundenmanagement im Handel
- ▶ Marketing und Vertriebsmanagement im Handel I
- ▶ Marketing und Vertriebsrecht
- ▶ Kultur, Ethik und Verhalten
- ▶ Business English
- ▶ Wahlpflichtfach I

### PRAXISSEMESTER

#### 5. Semester

- ▶ Anwendung des erlernten Wissens
- ▶ Sammeln praktischer Erfahrungen
- ▶ Mitarbeit in qualifizierenden Aufgaben und Projekten
- ▶ Selbständiges Arbeiten
- ▶ Ggf. Praxissemester im Ausland

### VERTIEFUNGSTUDIUM

#### 6. bis 7. Semester

- ▶ Marketing und Vertriebsmanagement im Handel II, Brand Management im Handel
- ▶ Unternehmensplanspiel
- ▶ Vertriebscontrolling im Handel
- ▶ Wahlpflichtfach II
- ▶ Projektmanagement und Unternehmensführung
- ▶ Verhandlungsführung und Konfliktmanagement; Sozial- und Führungskompetenz
- ▶ Bachelor Thesis

## STUDIERN AN DER HOCHSCHULE HEILBRONN



## CAMPUS SCHWÄBISCH HALL



## WILLKOMMEN IN SCHWÄBISCH HALL



## DIE REGION HEILBRONN-FRANKEN



### Das Wo entscheidet

Im Zentrum einer der wirtschaftlich stärksten Regionen Deutschlands, unweit der Ballungszentren Stuttgart, Heidelberg und Mannheim verkörpert die Hochschule Heilbronn mit ihren drei Studienorten in Heilbronn, Künzelsau und Schwäbisch Hall das Herz der Lehre und Forschung im mittleren Neckarraum.

Die einstige Ingenieurschule bietet heute als die größte Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Baden-Württemberg eine zeitgemäße Lehre, innovative Forschung und ein Studium im Einklang mit den Bedürfnissen der Wirtschaft.

Das breit gefächerte Studienangebot umfasst die Bereiche Technik, Wirtschaft und Informatik. In 47 praxisnahen, international orientierten Bachelor- und Masterstudiengängen sind derzeit rund 8400 Studierende eingeschrieben und werden zu gefragten Führungskräften für Industrie und Wirtschaft ausgebildet.

Der Campus Schwäbisch Hall ist der dritte und jüngste Standort der Hochschule Heilbronn. Die hier angesiedelten Studiengänge sind konsequent auf die Arbeitsmarktfähigkeit und Beschäftigungschancen der Absolventen und Absolventinnen hin ausgerichtet. Ausgebildet wird gezielt in Berufsfeldern, für die am nationalen und internationalen Arbeitsmarkt ein sehr großer Bedarf an akademischen Nachwuchs- und späteren Führungskräften besteht. Forschung, Sprachförderung, die enge Kooperation mit Unternehmen aus der Region und die Vernetzung mit internationalen Partnerhochschulen werden großgeschrieben: Die Hochschule Heilbronn steht in Kontakt mit über 120 renommierten Partnerhochschulen in aller Welt und ermöglicht es den Studierenden auf diesem Wege, interkulturelle Erfahrungen zu sammeln. Mit dem am Campus eingerichteten Career Service gibt es zudem eine zentrale Schnittstelle zwischen Hochschule und Berufspraxis; hier werden alle Aspekte des Austausches zwischen Hochschule und Unternehmen gebündelt und betreut.

Von diesem Konzept sind auch die Unternehmen überzeugt, die den Campus neben der Stadt und der Region Schwäbisch Hall von Anfang an unterstützen. Als Ergebnis dieser Kooperation sind alle Studiengänge in engem Dialog mit der Wirtschaft entstanden. Campus und Unternehmen arbeiten auch bei der Weiterentwicklung der Studieninhalte Hand in Hand – Praxiskontakte sind so von Anfang an garantiert.

Eine weitere Stärke des Campus ist die moderne Ausstattung, die höchsten Ansprüchen genügt. Eine ansprechende Arbeitsatmosphäre, effiziente und kleine Lerngruppen, moderne Seminar-, Vorlesungs- und Gruppenarbeitsräume, PC-Arbeitsplätze, WLAN-Verfügbarkeit und eine Hochschulbibliothek schaffen ideale Voraussetzungen für den Studienerfolg.

Schwäbisch Hall liegt im Dreieck zwischen Stuttgart, Nürnberg und Frankfurt, nahe an Europas Ost-West-Achse A6 und ist mit nur wenigen Minuten zur Autobahn optimal angebunden. Rund 38.000 Einwohner zählt die zweitgrößte Stadt der Region Heilbronn-Franken. Als „vielleicht doch kleinste Metropole der Welt“ vereint die Stadt im reizvollen Kochertal in sich die positiven Elemente als Kultur-, Einkaufs- und Wirtschaftsstadt, als Tourismus- und Bildungsstadt sowie als gastronomisches Zentrum.

Im wirtschaftlichen Mittelzentrum Schwäbisch Hall findet sich ein ausgewogener Branchenmix aus namhaften Weltmarktführern, so dass es sich in einer der dynamischsten Regionen Deutschlands hervorragend arbeiten und leben lässt.

Schwäbisch Hall besticht nicht nur durch seine wirtschaftliche Attraktivität. Als Kulturstadt gilt sie inzwischen als eines der bedeutenden Kulturzentren des Landes. Jährlich zieht sie hunderttausende Besucher an. Neben der einzigartigen Kunsthalle Würth und den weltbekannten Freilichtspielen

existieren unzählige weitere kulturelle Events. Ob Jazz, Blues, Rock, Pop, Kleinkunst – für jeden Geschmack ist etwas dabei. Auch die Studierenden tragen hierzu bei – legendär sind bereits die „Cult meets Campus“-Partys. Wer es lieber sportlich mag, findet reichliche Beteiligungsmöglichkeiten – oder nutzt ohnehin das von Studierenden des Campus in Zusammenarbeit mit der Stadt und den örtlichen Vereinen geschaffene Angebot.

Flanieren, shoppen, genießen – auch hierfür steht die Stadt, die in einem harmonischen Miteinander von traditionellem Einzelhandel und modernem Einkaufserlebnis ein unverwechselbares Einkaufsflair bietet.

Bei alledem ist die Wohnsituation entspannt, günstige Wohnungen werden sowohl privat als auch von der Stadt angeboten.

Die Region Heilbronn-Franken ist eine historisch gewachsene Kulturlandschaft mit lebendigen Traditionen.

Auch die wirtschaftlichen Erfolge der Region sind beeindruckend. Die hier ansässigen Unternehmen weisen nicht nur die höchste Dichte an Weltmarktführern auf, sondern exportieren innovative Produkte in 80 Länder der Welt. Firmen wie Audi, Bausparkasse Schwäbisch Hall, Bechtle, Berner, Bosch, Bürkert, ebm-papst, Lidl & Schwarz, Mustang, Gemü, Optima, Stahl, Würth und Ziehl-Abegg haben von hier aus ihren Siegeszug um die Welt angetreten.

Dieses unternehmerische Umfeld und seine Vernetzung mit der Hochschule bietet Studierenden internationale Herausforderungen und optimale Entwicklungs- und Karrierechancen.

STARKES STUDIUM.  
PRIMA ZUKUNFT.



# HHN

## HOCHSCHULE HEILBRONN

TECHNIK

WIRTSCHAFT

INFORMATIK

Hochschule Heilbronn  
Campus Heilbronn – Sontheim  
Max-Planck-Straße 39  
74081 Heilbronn  
Telefon 07131 504-0  
Telefax 07131 252-470

Hochschule Heilbronn  
Campus Heilbronn –  
Am Europaplatz  
Am Europaplatz 11  
74076 Heilbronn  
Telefon 07131 504-0  
Telefax 07131 252-470

Hochschule Heilbronn  
Campus Künzelsau  
Reinhold-Würth-Hochschule  
Daimlerstraße 35  
74653 Künzelsau  
Telefon 07940 1306-0  
Telefax 07940 1306-120

Hochschule Heilbronn  
Campus Schwäbisch Hall  
Ziegeleiweg 4  
74523 Schwäbisch Hall  
Telefon 0791 946 313-0  
Telefax 0791 946 313-69

### BEWERBUNG UND TERMINE

Bewerben Sie sich online unter [www.hs-heilbronn.de](http://www.hs-heilbronn.de) und lassen Sie uns Ihren dann ausgedruckten Antrag mit weiteren Bewerbungsunterlagen per Post zukommen.

Der Bachelorstudiengang Management und Vertrieb: Handel startet Anfang Oktober zu jedem Wintersemester. Der **Einsendeschluss** für die Bewerbung zum Wintersemester ist der 15. Juli des entsprechenden Jahres.

### KONTAKT

**Sie möchten sich bewerben, benötigen weitere Informationen oder eine Studienberatung? Wir helfen Ihnen gerne weiter.**  
Bachelorstudiengang Management und Vertrieb: Handel  
Hochschule Heilbronn  
Campus Schwäbisch Hall  
Ziegeleiweg 4  
74523 Schwäbisch Hall  
Telefon: 0791 946 313-0  
Telefax: 0791 946 313-69  
E-Mail: [vh@hs-heilbronn.de](mailto:vh@hs-heilbronn.de)  
[www.hs-heilbronn.de/vh](http://www.hs-heilbronn.de/vh)