

Modulhandbuch

für den Studiengang

Mittelständische Wirtschaft
(Betriebswirtschaftslehre für KMU)

Bachelor of Arts

Berufsakademie Sachsen
Staatliche Studienakademie Glauchau

4MW-A.02 (Version 2.1)

Inhaltsverzeichnis

Pflichtmodule „Allgemeine Wirtschaftskompetenz“

Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen.....	5
Wirtschafts- und Finanzmathematik	9
Wirtschaftsinformatik	13
Wirtschaftsstatistik und empirische Forschung mit SPSS Statistics	17
Mikroökonomik	21
Makroökonomik	25
Einführung in das Recht, Bürgerliches Recht, Handels- und Gesellschaftsrecht	30
Steuerrecht, Arbeitsrecht und Insolvenzrecht	34
Grundlagen der Unternehmensführung.....	38
Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft, Umweltschutz	43
Leistungs-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebspolitik.....	47
Organisation, Personalmanagement und -führung	51
Projekt- und Qualitätsmanagement.....	56
Unternehmensnachfolge/-gründung und Risikomanagement.....	60
Internationales Management und Interkulturelle Kompetenz.....	64
Externes Rechnungswesen.....	68
Internes Rechnungswesen	72
Controlling.....	76
Selbstmarketing / Präsentation und Basic Business English	80
Gesprächs- und Verhandlungsführung und Intermediate Business English.....	85
Transaktion/Konfliktlösung und Advanced Business English.....	89
Unternehmensrechnung und Wirtschaftsprüfung.....	94
Digitalisierung im Mittelstand.....	98
International Foreign Language Certificate English	102
Wirtschaftsspanisch.....	106
Betriebliche Informationssysteme	110
Interkulturelle Kompetenz.....	114
Praxismodul 1: Strukturen, Prozesse und Aufgaben des Unternehmens.....	117
Praxismodul 2: Marketing und Vertrieb	121
Praxismodul 3: Unternehmensrechnung	125
Praxismodul 4: Personalmanagement	129
Praxismodul 5: Betriebswirtschaftliche Projekte und Assistenz der Geschäftsführung	133
Bachelorarbeit	137

Modulcodeerklärung

Modulcode	4	M	W	-	W	I	S	T	A	-	5	0
Standort (numerisch, entsprechend Statistik Kamenz)	4											
Bezeichnung Studiengang* (alphabetisch)		M	W									
Kennzeichnung des Inhaltes; maximal 5 Stellen				-	W	I	S	T	A			
empfohlene Semesterlage (1 ... 6), bei Moduldauer von 2 Semestern wird das folgende Semester eingetragen										-	5	0

Modulcodes nach den studiengangsspezifischen Kompetenzbereichen geordnet:

Pflichtmodule "Allgemeine Wirtschaftskompetenz"

4MW-WWGL-10	Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen
4MW-WFMA-12	Wirtschafts- und Finanzmathematik
4MW-INFO-10	Wirtschaftsinformatik
4MW-WISTA-50	Wirtschaftsstatistik und empirische Forschung mit SPSS Statistics
4MW-VWL1-20	Mikroökonomik
4MW-VWL2-40	Makroökonomik
4MW-WIRE1-10	Einführung in das Recht, Bürgerliches Recht, Handel- und Gesellschaftsrecht
4MW-WIRE2-30	Steuerrecht, Arbeitsrecht, Insolvenzrecht

Pflichtmodule "Spezielle Mittelstandskompetenz"

4MW-GLUF-20	Grundlagen der Unternehmensführung
4MW-PMLU-30	Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft, Umweltschutz
4MW-LPKV-40	Leistungs-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebspolitik
4MW-OPEFÜ-40	Organisation, Personalmanagement und -führung
4MW-PMQM-50	Projekt- und Qualitätsmanagement
4MW-UNGRM-60	Unternehmensnachfolge/ -gründung und Risikomanagement
4MW-INTAH-60	Internationales Management und Außenhandel
4MW-EXTRW-12	Externes Rechnungswesen
4MW-INTRW-30	Internes Rechnungswesen
4MW-CONTR-56	Controlling

Pflichtmodule "Personale, Soziale und Sprachkompetenz"

4MW-PSSK1-20	Selbstmarketing / Präsentation und Basic Business English
4MW-PSSK2-30	Gesprächs- und Verhandlungsführung und Intermediate Business English
4MW-PSSK3-40	Transaktion/Konfliktlösung und Advanced Business English

Wahlpflichtmodule (Aus dem Angebot sind je ein Modul über das 5. und 6. Semester wählbar.)

4MW-WPRÜF-56	Wirtschaftsprüfung
4MW-SZENG-56	Internationales Fremdsprachenzertifikat Englisch
4MW-WSPAN-56	Wirtschaftsspanisch

Interdisziplinäre Wahlpflichtmodule (*Alternativ* zu den 2-semesterigen Wahlpflichtmodulen können aus dem interdisziplinären Angebot je ein Modul im 5. + 6. Semester gewählt werden.)

4MW-SMMA-50	Social Media Marketing
4MW-BINFO-50	Betriebliche Informationssysteme
4MW-OPRE-60	Operation Research
4MW-IKK-60	Interkulturelle Kompetenz

Praxismodule

4MW-PRAX1-10	Strukturen, Prozesse und Aufgaben des Unternehmens
4MW-PRAX2-20	Marketing und Vertrieb
4MW-PRAX3-30	Unternehmensrechnung
4MW-PRAX4-40	Personalmanagement
4MW-PRAX5-50	Betriebswirtschaftliche Projekte/ Assistenz der Geschäftsführung
4MW-BTHES-60	Bachelorarbeit

(*) Hinweis zum Kriterium Verwendbarkeit des Moduls:

In Orientierung an die ländergemeinsamen Strukturvorgaben für die Akkreditierung von Bachelor- und Masterstudiengängen (v. 04.02.2010, Anlage 1, S.4) wird beim Kriterium „**Verwendbarkeit des Moduls**“

1. neben dem Zusammenhang des Moduls mit anderen Modulen des Studienganges
2. die Einsetzbarkeit des Moduls in anderen Studiengängen der Institution aufgezeigt. Die Bezeichnung „**studiengangspezifisch**“ weist hierbei aus, dass die Module zwar durchaus inhaltlich (hinsichtlich ihrer Anrechenbarkeit) nicht aber studienorganisatorisch in anderen Studiengängen der Institution eingesetzt werden. Ausnahmen hiervon bilden die vier interdisziplinären Wahlpflichtmodule. An diesen Modulen können alle Studierende der Studienbereiche teilnehmen („studiengangübergreifend“).

Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen

Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über die grundlegenden betriebs- und volkswirtschaftlichen Kenntnisse, auf denen in den folgenden Semestern aufgebaut wird. Dabei werden sie im betriebswirtschaftlichen Teil vor allem mit den Zielen von Unternehmen und den Inhalten ihrer konstitutiven Entscheidungsprozesse vertraut gemacht. Im volkswirtschaftlichen Teil werden die elementaren Grundbegriffe und Ausgangstatbestände wirtschaftlicher Tätigkeit vermittelt. Darüber hinaus lernen die Studierenden im Modul die Grundwerte und die Methodik wissenschaftlichen Arbeitens im Fachgebiet kennen und anwenden. Die zu erlangende Kompetenz im Selbst- und Zeitmanagement befähigt sie zu einer selbständigen Planung, Koordination und Analyse ihres Studier- und Arbeitsstils.

Modulcode

4MW-WWGL-10

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

keine

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis für alle betriebs- und volkswirtschaftlichen Module sowie für das wissenschaftliche Arbeiten
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre**
 - Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Betriebswirtschaftslehre
 - Überblick zur Entwicklung und Einordnung der Betriebswirtschaftslehre
 - Betriebswirtschaftliche Entscheidungsgrundlagen
 - Ethisch-moralische Grundwerte des Wirtschaftens
 - Konstitutive Unternehmensentscheidungen (Rechtsformwahl, Standortwahl, Zusammenschlüsse)
 - Unternehmensführung (Informationssystem, Planungs- und Kontrollsystem, Organisation, Personalführung, Controlling)
 - Leistungsprozesse (Beschaffung und Produktion, Marketing und Vertrieb)
 - Instrumente zur Steuerung des Unternehmens (Budgetierung, Verrechnungs- und Lenkungspreise, Kennzahlensysteme)
 - Aufgaben, Aufbau und Grundbegriffe des betrieblichen Rechnungswesens
- **Grundlagen der Volkswirtschaftslehre**
 - Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Volkswirtschaftslehre
 - Abgrenzung zwischen Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre
 - Volkswirtschaftliche Grundbegriffe
 - Wirtschaftssysteme und Wirtschaftsordnungen
- **Methodik des wissenschaftlichen Arbeitens im Fachgebiet**
 - Begriff, Wesen und Aufgaben der Wissenschaft
 - Betriebswirtschaftslehre als theoretische und als angewandte Wissenschaft (Standort der Wirtschaftswissenschaften, Erkenntnismöglichkeiten, Methoden, betriebswirtschaftliche Modelle)
 - Themensuche und Themenauswahl für wissenschaftliches Arbeiten
 - Informationsrecherche, Bearbeitung wissenschaftlicher Literatur und Zitierweise
 - Formulierung von Problem- und Zielstellungen in wissenschaftlichen Arbeiten
 - Grundstrukturierung und Gliederung einer wissenschaftlichen Problemstellung
 - Sprachlich-stilistische Anforderungen (Stil, Wortwahl, Satzbau)
 - Formale Anforderungen (Abbildungen, Tabellen, Verzeichnisse, Anhänge, Quellangaben)

- **Selbst- und Zeitmanagement im Studium und beruflichem Alltag**
 - Grundlagen des Selbst- und Zeitmanagements (Paradigmen, Vorteile, Erfolgsfaktoren)
 - Ziel- und Prioritätensetzung (Bedeutung von Zielen, Zielsetzungsprozess, Grundsätze und Methoden der Prioritätensetzung)
 - Planung und Umsetzung von Projekt-/Arbeitsaufgaben (Planungsgrundsätze, Planungsmethoden und -instrumente)
 - Lern- und Arbeitstechniken (Lernarten, -stile, -typen, Schrittfolge und Hauptprozesse des Lernens, Lese- und Zuhörtechniken, Lernen in Gruppen, Prüfungsvorbereitung, Prüfungsängste)
 - Umgang mit Stress im Studium und beruflichem Alltag

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- Gegenstand, Aufgaben, Methoden und Entwicklungen der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre
- die arbeitsteiligen Beziehungen, Unterschiede und Zusammenhänge zwischen den wirtschaftswissenschaftlichen Disziplinen
- Wirtschaftsordnungen und Wirtschaftssysteme sowie über die komplexe Beschaffenheit des volkswirtschaftlichen Organismus
- die Zielsysteme von Unternehmen und die Inhalte ihrer konstitutiven Entscheidungsprozesse
- grundlegende ethisch-moralische Grundwerte des Wirtschaftens
- die verschiedenen Rechtsformen als Voraussetzung für die Rechtsformwahl eines Unternehmens
- die Zusammenhänge zwischen Leistungs- und Wertschöpfungsprozessen
- die primären und unterstützenden Aktivitäten der Wertschöpfungskette und deren Interdependenzen
- die Grundwerte und Anforderungen an eine wissenschaftliche Arbeitsweise im Fachgebiet
- die Zielstellungen, Erfolgsfaktoren, Prinzipien und Methoden eines Selbst- und Zeitmanagements.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- an exemplarischen Problem- und Aufgabenstellungen aus der betriebs- und volkswirtschaftlichen Praxis. Sie verfügen über ein kritisches Verständnis zu den grundlegenden Theorien, Prinzipien und ausgewählten Methoden der Betriebs- und der Volkswirtschaftslehre.
- zu den Methoden wissenschaftlichen Arbeitens durch deren Anwendung im Zuge der Erstellung der Projektarbeit I (4MW-PRAX1-10).
- zu den Prinzipien des Selbst- und Zeitmanagements sowie zu Lern- und Arbeitstechniken durch kritische Selbstanalyse und anschließende Gruppendiskussionen zur Steigerung der Leistungsfähigkeit im Rahmen einer 2-tägigen Exkursion im Seminargruppenverband.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und die Volkswirtschaftslehre in das Wissenschaftssystem einordnen.
- den Gegenstand der genannten Wissenschaftsdisziplinen charakterisieren und aus verschiedenen Systematisierungsaspekten heraus darstellen sowie Untersuchungsgegenstände aufbereiten und verarbeiten.
- analytische Verfahren bei der Bearbeitung und Darstellung betriebs- und volkswirtschaftlicher Problemstellungen anwenden sowie Bedingungen, Nutzen und Grenzen derartiger Methoden beurteilen.
- Grundprinzipien und Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens auf Problemstellungen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre anwenden und im Rahmen der Projektarbeit I termingerecht lösen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- selbständig relevante Informationen zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre zu erfassen, zu interpretieren, zu bewerten und Schlussfolgerungen für die eigene wissenschaftliche Arbeit und unternehmerische Praxis (4MW-PRAX1-10) abzuleiten.
- Wirtschaftsordnungen und Wirtschaftssysteme untereinander zu vergleichen.
- Zusammenhänge zwischen volkswirtschaftlichen Kategorien zu interpretieren.
- ethisch-moralische Grundwerte des Wirtschaftens im betrieblichen Kontext zu reflektieren.
- ihre Arbeitseffizienz und -effektivität selbstkritisch zu analysieren und unter Anwendung adäquater Techniken des Selbst- und Zeitmanagements eigenverantwortlich und erfolgreich zu steigern.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Betriebs- und der Volkswirtschaftslehre zu erläutern.
- grundlegende betriebs- und volkswirtschaftliche Zusammenhänge darzustellen.
- wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen zu präzisieren.
- wissenschaftliche Arbeiten unter Berücksichtigung der formalen und sprachlich-stilistischen Anforderungen zu erstellen.
- sich selbstkritisch zu öffnen und über die Steigerung der eigenen Leistungsfähigkeit im Studium und Berufsalltag zu diskutieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre“	20
Übung „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre“	30
Vorlesung „Grundlagen der Volkswirtschaftslehre“	14
Übung „Grundlagen der Volkswirtschaftslehre“	14
Seminar „Wissenschaftliches Arbeiten“	16
Exkursion „Selbst- und Zeitmanagement im Studium und beruflichem Alltag“	12
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	20
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Praxisphase)	50
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	120	-	1. Semester	3

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Frauke Deckow

E-Mail: deckow@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

- Olfert, K.; Rahn, H.-J.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Herne
- Wöhe, G.; Döring, U.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München
- Wöhe, G.; Kaiser, H.; Döring, U.: Übungsbuch zur Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München

Grundlagen der Volkswirtschaftslehre

- Müller, K.: Mikroökonomie. Eine praxisnahe, kritische und theoriengeschichtlich fundierte Einführung mit Aufgaben, Klausuren und Lösungen, Chemnitz
- Woll, A.: Volkswirtschaftslehre, München

Wissenschaftliches Arbeiten/ Selbst- und Zeitmanagement

- BA Glauchau: Hinweise zur Anfertigung von wissenschaftlichen Arbeiten, Glauchau
- Bischoff, K.; Bischoff, A.; Müller, H.: Selbstmanagement, Freiburg
- Heister, W.; Weßler-Poßberg, D.: Studieren mit Erfolg. Wissenschaftliches Arbeiten für Wirtschaftswissenschaftler, Stuttgart
- Theisen, M.R.: Wissenschaftliches Arbeiten: Technik – Methodik – Form, München

Vertiefende Literatur

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

- Gabler Wirtschaftslexikon: Taschenbuch - Kasette, 6 Bd., Wiesbaden
- Pfohl, H. - Ch. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu Ihrer Lösung, Berlin
- Schmalen, H.; Pechtl, H.: Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart
- Schmalen, H.; Pechtl, H.: Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaftslehre: Übungsbuch, Stuttgart

Grundlagen der Volkswirtschaftslehre

- Bofinger, P.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten, München
- Bofinger, P.; Mayer, E.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre – Das Übungsbuch: Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten, München
- Mankiw, N.G. u.a.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart

Wissenschaftliches Arbeiten/ Selbst- und Zeitmanagement

- Bördlein, Ch.: Das sockenfressende Monster in der Waschmaschine. Eine Einführung ins skeptische Denken, Aschaffenburg
- Gleitsmann, B.; Suthaus, Ch.: Wissenschaftliches Arbeiten im Wirtschaftsstudium. Ein Leitfaden, Stuttgart
- Koeder, K.-W.: Studienmethodik. Selbstmanagement für Studienanfänger, München
- Stickel-Wolf, Ch.; Wolf, J.: Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken. Erfolgreich studieren – gewusst wie!, Wiesbaden

Wirtschafts- und Finanzmathematik

Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über die grundlegenden mathematischen Kenntnisse der Linearen Algebra, der Linearen Optimierung und der Differentialrechnung als Grundlage zur Optimierung, um volks- und betriebswirtschaftliche Problemstellungen quantitativer Art mathematisch formulieren, bearbeiten und lösen zu können. Darüber hinaus erwerben die Studierenden grundlegende Kenntnisse und Fertigkeiten auf dem Gebiet der Finanzmathematik. Die Erarbeitung des Lehrstoffes erfolgt problemorientiert an instruktiven Beispielen aus der Praxis.

Modulcode

4MW-WFMA-12

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 1 und 2

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4MW-WFMA-12 des 2. Semesters setzt jene des 1. Semesters voraus bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten des 1. Semesters

Verwendbarkeit des Moduls

1. Die Modulinhalte sind insbesondere in den volkswirtschaftlichen Modulen (4MW-VWL1-20, 4MW-VWL2-40), in den Modulen der Unternehmensrechnung (4MW-EXTRW-12, 4MW-INTRW-30, 4MW-CONTR-56, 4MW-WPRÜF-56) und in den ökonomisch geprägten Modulen (4MW-PMLU-30, 4MW-WISTA-50, 4MW-OPRE-60) verwendbar.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

Wirtschaftsmathematik

- Lineare Restriktionssysteme
 - Matrizenrechnung mit ökonomischen Anwendungen
 - Lineare Gleichungen und Ungleichungen
 - Lineare Gleichungssysteme mit ökonomischen Anwendungen
 - Lösungsverfahren/Gaußscher Algorithmus
- Lineare Optimierung
 - Aufstellen des mathematischen Modells
 - Graphische Lösung
 - Simplexverfahren
 - Transportproblem als Sonderfall der Linearen Optimierung
 - Lösungen mit dem PC (Solver)
 - Praktische studiengangspezifische Anwendungen der Linearen Optimierung
- Differentialrechnung
 - Funktionen mit einer unabhängigen Veränderlichen
 - Funktionen mit mehreren unabhängigen Veränderlichen
 - Partielle Ableitungen
 - Ökonomische Anwendungen von Extremwertproblemen

Finanzmathematik

- Mathematische Grundlagen (arithmetische und geometrische Folgen und Reihen)
- Einfache Zinsrechnung
- Kontokorrentrechnung / Saldenmethode

- Zinseszinsrechnung und gemischte Verzinsung
- Äquivalenzprinzip der Finanzmathematik
- Unterjährige Verzinsung/Effektivzins
- Rentenrechnung (vor- und nachschüssige Rente, Sparkassenformeln, Rentenrechnung mit unterjähriger Ratenzahlung bei jährlicher und monatlicher Verzinsung)
- Tilgungsrechnung (Ratentilgung, Annuitätentilgung)
- Dynamische Investitionsrechnung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- grundlegende Prinzipien und Verfahren der Mathematik, welche für das Verständnis wichtiger Bereiche der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre sowie der Informatik notwendig sind
- die Mathematik als Hilfsmittel bei Planungs- und Entscheidungsproblemen der betrieblichen Praxis
- Prinzipien und Verfahren der Analysis und der linearen Algebra sowie deren Anwendung auf die lineare Optimierung (mathematische Modellbildung, Lösungsfindung, aufgabenadäquate Interpretation)
- die grundlegenden Methoden und Instrumentarien der Finanzmathematik.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- in der mathematischen Modellierung komplexer ökonomischer Zusammenhänge durch vorlesungsbegleitende Übungen.
- durch die Kombination der in den Präsenzveranstaltungen vermittelten Kenntnisse mit denen im Selbststudium erarbeiteten Lösungsansätzen, deren Verwendbarkeit kritisch geprüft wird.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- grundlegende mathematische Verfahren zur Lösung betrieblicher Entscheidungsprobleme anwenden.
- ökonomische Funktionen sowohl einer als auch mehrerer Variablen analysieren.
- Gleichungssysteme lösen; komplexe Zusammenhänge mit Hilfe der Matrizenrechnung beschreiben.
- lineare Optimierungsprobleme wahlweise graphisch oder mit dem Simplexalgorithmus lösen.
- die Tabellenkalkulation/Solver nutzen.
- den Effektivzins bestimmen, Renten- und Tilgungspläne aufstellen, Investitionen auf Vorteilhaftigkeit prüfen und Anschaffungen abschreiben.
- auf der Grundlage der vermittelten Methodenkompetenz sich selbst mathematische Fähigkeiten aneignen und fachübergreifend anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- auf der Grundlage der Lösung des mathematischen Problems und unter Berücksichtigung weiterer betriebswirtschaftlicher Aspekte, die das gleiche Problem betreffen, ein wissenschaftlich fundiertes Urteil abzugeben.
- komplexe betriebswirtschaftliche Problemstellungen ganzheitlich zu betrachten und den Systemzusammenhang in ihren Lösungsansätzen zu berücksichtigen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, die Lösungsmethodik und das Ergebnis Ihrer Arbeit argumentativ schlüssig darzustellen, zu interpretieren, kritisch einzuschätzen und mit Fachleuten zu diskutieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen (1. und 2. Semester)	
Vorlesung	20
Seminar	30
Übung (auch IT-gestützt)	32
Tutorium	4
Prüfung	4
Eigenverantwortliches Lernen (1. und 2. Semester)	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	70
Übungen in Gruppenarbeit (während der Theoriephase)	20
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	90	-	1. Semester	2 (KL50%/KL50%)
Klausur	90	-	2. Semester	

Modulverantwortlicher

Prof. Wolfgang Liebschner

E-Mail: liebschner@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript und Arbeitsblätter; Mathematische Formeln für Wirtschaftswissenschaftler (Luderer, B.; Nollau, V.; Veters, K., Stuttgart)

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Tietze, J.: Einführung in die angewandte Wirtschaftsmathematik: Das praxisnahe Lehrbuch - inklusive Brückenkurs für Einsteiger, Wiesbaden
- Tietze, J.: Übungsbuch zur angewandten Wirtschaftsmathematik. Aufgaben, Testklausuren und ausführliche Lösungen, Wiesbaden
- Tietze, J.: Einführung in die Finanzmathematik. Klassische Verfahren und neuere Entwicklungen, Wiesbaden
- Tietze, J.: Übungsbuch zur Finanzmathematik. Aufgaben, Testklausuren und ausführliche Lösungen, Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- Berens, W.; Delfmann, W.; Schmitting, W.: Quantitative Planung. Grundlagen, Fallstudien, Lösungen, Stuttgart
- Luderer, B.; Würker, U.: Einstieg in die Wirtschaftsmathematik, Stuttgart
- Luderer, B.; Paape, C.; Würker, U.: Arbeits- und Übungsbuch Wirtschaftsmathematik. Beispiele, Aufgaben und Formeln, Stuttgart
- Schwarze, J.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler 1. Grundlagen, Herne
- Schwarze, J.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler 2. Differential- und Integralrechnung, Herne
- Schwarze, J.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler 3. Lineare Algebra, Lineare Optimierung und Graphentheorie, Herne
- Werners, B.: Grundlagen des Operations Research, Berlin/ Heidelberg

Wirtschaftsinformatik

Das Ziel des Moduls besteht in der Vermittlung von Grundlagen und Prinzipien der Wirtschaftsinformatik. Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage, betriebswirtschaftliche Abläufe in kleinen und mittleren Unternehmen hinsichtlich ihrer Automatisierbarkeit durch informationsverarbeitende Systeme zu beurteilen. Hierzu zählt im Ergebnis einer systematischen Analyse von Geschäftsprozessen die Entscheidung über die Nutzung von am Markt verfügbaren Standard-Lösungen oder die Entwicklung von Individualsoftware. Für beide Wege zeigt das Modul Best Practices auf, deren Umsetzung im Praxisunternehmen anhand einer Fallstudie kritisch zu reflektieren ist.

Modulcode 4MW-WINFO-10	Modultyp Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan Semester 1	Dauer 1 Semester
ECTS-Credits 6	Angebotsfrequenz jährlich
Lehrsprache deutsch	Zugangsvoraussetzungen keine

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet mit den Grundlagen zur Informationsverarbeitung und dem Verständnis zur informationstechnischen Unterstützung von Geschäftsprozessen die Basis aller betriebs- und volkswirtschaftlichen Module sowie für die Erstellung der wissenschaftlichen Arbeiten im Rahmen der Praxismodule.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Grundlagen der Informationsverarbeitung**
 - Mathematische Grundlagen der Informationsdarstellung
 - Analoge und digitale Systeme
 - Aufbau von Rechnersystemen
 - Hardware- und Software-Komponenten moderner Informationssysteme
 - Aufbau und Wirkungsweise von Betriebssystemen und Rechnernetzen
 - Anwendungssoftware
 - Office-Anwendungen
 - Normen und Werkzeuge zur Erstellung kaufmännischer und wissenschaftlicher Dokumente
- **Geschäftsprozesse in kleinen und mittleren Unternehmen**
 - Informationsbeziehungen innerhalb der Firma
 - Informationsbeziehungen zu externen Partnern
 - Informationstechnische Unterstützung von Geschäftsprozessen
 - Modellierung von Workflows
 - Requirement Engineering
- **Entwurf von betriebswirtschaftlichen Informationssystemen**
 - Abbildung von Geschäftsprozessen auf Computersysteme
 - Technologien zur Datenhaltung (Filesysteme vs. Datenbanken)
 - Datenmodelle im Überblick (hierarchisch, netzwerkorientiert, relational, objektorientiert)
 - Abbildung von Datenstrukturen auf Datenmodelle
 - Entwurf und Betrieb von Datenbankanwendungen
 - Entwurf und Betrieb von Web-Applikationen
 - Client-Server-Technologie
 - Gewinnung, Verarbeitung, Verwaltung und Präsentation betriebswirtschaftlicher Daten
- Fallstudie zur „*Dokumentation und kritischen Reflexion der IT-Infrastruktur des Praxisunternehmens*“ (EvL in der Praxisphase)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über den Entwurf, die Implementierung und die Nutzung moderner Informationssysteme. Dies betrifft im Einzelnen:

- die Funktionalität der Hard- und Softwarekomponenten eines Rechnersystems (Überblickswissen)
- die Nutzung von Standardsoftware für Textverarbeitung, Präsentation, Tabellen Kalkulation und Datenbanken
- die Schritte, die von der Umsetzung von Anforderungen aus den Fachabteilungen des Anwenders bis hin zu einem einsatzfähigen Informationssystem zu bewältigen sind
- die Aktivitäten von der Systemspezifikation bis hin zur Implementierung betrieblicher Informationssysteme aus der Sicht des Nutzers
- die Systematisierung und Formalisierung solcher Anforderungen (requirement engineering) sowie deren Transformation in Pflichten- bzw. Lastenhefte
- die Überwachung des Projektablaufs
- der Entwurf von Informationssystemen am Beispiel einer Datenbankanwendung
- die Anbindung bestehender Informationssysteme an das Internet
- das Internet als Informationsquelle, Kommunikations- und Dienstleistungsmedium.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr in den Theoriephasen erworbenes Wissen in begleitenden IT-gestützten Übungen sowie in einer Fallstudie im Praxisunternehmen (EvL):

- durch die Erarbeitung von Vorschlägen zur Optimierung bzw. Automatisierung von Geschäftsprozessen im direkten Arbeitsumfeld und durch die Erörterung von Lösungsmöglichkeiten
- durch die Bewertung von Problemlösungen mit Hilfe marktüblicher Produkte nach technischen und ökonomischen Kriterien
- durch die Mitwirkung bei Entscheidungen über Nutzung von Standardprodukten und/oder Eigenentwicklung bzw. Anpassung von betriebswirtschaftlicher Software.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Funktionalität von IT-Systemen aus Anwendersicht beurteilen.
- die Auswahl von Hard- und Software durch Kenntnis technischer und ökonomischer Kenngrößen unterstützend begleiten.
- Geschäftsprozesse formalisieren und modellieren.
- normgerecht Dokumente und Präsentationen erstellen.
- mit Office-Software sicher umgehen.
- Anforderungen von Fachabteilungen erkennen und Lösungsansätze entwickeln.
- Geschäftsprozesse unter dem Aspekt der IT-Unterstützung analysieren und strukturieren.
- Datenstrukturen und Schnittstellen für betriebswirtschaftliche Anwendungen entwerfen.
- einfache Datenbank-Anwendungen entwickeln und warten.
- einfache Web-Anwendungen entwickeln und warten.
- Abläufe durch Script-Sprachen automatisieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Geschäftsprozesse ihres Praxispartners hinsichtlich des Potenzials für eine rechentechnische Unterstützung zu analysieren und Möglichkeiten einer Automatisierung aufzuzeigen.
- Pflichten- bzw. Lastenhefte für IT-Projekte zu erstellen.

- über Einkauf oder Eigenentwicklung von Komponenten zu entscheiden.
- Teilaufgaben auf dem Gebiet der Programmierung selbst zu lösen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Zusammenarbeit mit Fachabteilungen des Unternehmens ebenso wie mit externen Dienstleistern zu organisieren.
- als Mittler zwischen Fach- und IT-Abteilung aufzutreten.
- IT-bezogene Entscheidungsprozesse beratend zu begleiten.
- IT-bezogene Schulungsleistungen für die Fachabteilungen zu erbringen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung (IT-gestützt)	22
Seminar (IT-gestützt)	32
Übung (IT-gestützt)	32
Tutorium (IT-gestützt)	2
Prüfung (PC)	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	20
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Praxisphase)	40
Fallstudienbearbeitung (während der Praxisphase)	30
Workload Gesamt	180

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
PC	120	-	1. Semester	2

Modulverantwortlicher

Dr. Mathias Sporer

E-Mail: sporer@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

- PowerPoint-Präsentationen
- Skripte, Arbeitsblätter
- Simulatoren
- Praktische Vorführungen am Rechner

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Mertens, P. u.a.: Grundzüge der Wirtschaftsinformatik, Berlin/Heidelberg
- Brause, R.: Kompendium der Informationstechnologie: Hardware, Software, Client-Server-Systeme, Netzwerke, Datenbanken Reihe: Xpert.press, Heidelberg

Vertiefende Literatur

- Guerrero, H.: Excel Data Analysis: Modeling and Simulation, Berlin/Heidelberg
- Hammer, N.; Bensmann, K.: Webdesign für Studium und Beruf, Webseiten planen, gestalten und umsetzen, Berlin/ Heidelberg
- Hölscher, L.: Richtig einsteigen: Datenbanken entwickeln mit Access 2010, Unterschleißheim
- Kemper, A.; Eickler, A.: Datenbanksysteme: eine Einführung, München/ Wien
- Kudraß, Th.: Taschenbuch Datenbanken, München
- Lambert, J.; Cox, J.: Microsoft Access 2010: das offizielle Trainingsbuch, Unterschleißheim
- Renger, K.: Finanzmathematik mit Excel: Grundlagen Beispiele Lösungen, Wiesbaden

Wirtschaftsstatistik und empirische Forschung mit SPSS Statistics

Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage, für betriebswirtschaftliche Fragestellungen die geeigneten Datenerhebungen und -erfassungen durchzuführen sowie die gewonnenen Daten problemorientiert aufzubereiten, darzustellen, zu analysieren sowie die Ergebnisse zu interpretieren. Sie eignen sich hierfür grundlegendes Wissen auf dem Gebiet der Wirtschaftsstatistik an. Neben statistischen Grundbegriffen erhalten die Studierenden einen Überblick zu den Verfahren der deskriptiven und induktiven Statistik sowie zur Wahrscheinlichkeitsrechnung. Die erworbenen Kenntnisse bilden die Basis für die Wissensvermittlung auf dem Gebiet der empirischen Forschung. Dabei werden die Studierenden befähigt, ein Marktforschungsprojekt zu entwickeln, seinen Ablauf in allen Stadien zu planen und die einzelnen Projektschritte mit Hilfe der Standardstatistiksoftware SPSS abzuarbeiten.

Modulcode 4MW-WISTA-50	Modultyp Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan Semester 5	Dauer 1 Semester
ECTS-Credits 8	Angebotsfrequenz jährlich
Lehrsprache deutsch	Zugangsvoraussetzungen Teilnahme an den Modulen 4MW-WWGL-10, 4MW-WINFO-10, 4-MW-WFMA-12, 4MW-GLUF-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

- Das Modul bildet die Basis dafür, empirische Daten der Volkswirtschaft und der Unternehmen hinsichtlich ihrer Erhebung, Auswertung und Interpretation zu verstehen und kritisch zu reflektieren. Unmittelbare Verwendbarkeit findet sich zudem in den Modulen zur Erstellung wissenschaftlicher Arbeiten (4MW-PRAX5-50, 4MW-BTHES-60), bei denen empirische Ansätze verfolgt werden.
- Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

Wirtschaftsstatistik

- Grundlagen der Wirtschaftsstatistik (Amtliche und nichtamtliche Statistik, Institutionen, Publikationswesen, Datenerhebung, Merkmale)
- Wirtschaftsstatistik I: Deskriptive Statistik bei eindimensionalem Datenmaterial
 - Häufigkeitsverteilungen
 - Lageparameter
 - Mittelwerte
 - Streuungsparameter
 - Varianz
 - Konzentrationsmaße
- Wirtschaftsstatistik II: Deskriptive Statistik bei mehrdimensionalem Datenmaterial
 - Verhältnis- und Indexzahlen
 - Korrelation, Kontingenztafel, Regression
 - Multivariate Analyseverfahren (Clusteranalyse, Varianzanalyse, Faktorenanalyse, Diskriminanzanalyse, kanonische Korrelation, multidimensionale Skalierung)
 - Zeitreihenanalyse
- Wirtschaftsstatistik III: Wahrscheinlichkeitsrechnung
 - Permutationen
 - Kombinationen
 - Variationen

- Zufallsvorgänge
- Wahrscheinlichkeit
- Zufallsvariable
- Verteilungen
- Verteilungsparameter (Mittelwert, Varianz)
- Wirtschaftsstatistik IV: Induktive Statistik
 - Stichprobenverfahren
 - Punktschätzung
 - Erwartungswert
 - Intervallschätzung
 - Konfidenzintervall
 - Signifikanztests

Empirische Forschung mit SPSS Statistics (Angewandte Marktforschung)

- Praxisbezogene Grundlagen der Marktforschung
 - Marktforschungsprozess
 - Auswahl des Marktforschungsdesigns
 - Quantitative und qualitative Marktforschung und ihre Gütekriterien
- Methoden der Informationsgewinnung
 - Informationsquellen und Methoden der Informationsgewinnung im Überblick (Befragung, Beobachtung, Experiment, Panel)
 - Befragung als Methode der Informationsgewinnung (Fragebogenkonstruktion: Ablauf, alternative Frageformen, Befragungssteuerung, Frageformulierung, Skalenverwendung)
 - Erhebungsverfahren im praktischen Einsatz
- Einführung in die rechnergestützten Verfahren zur Datenaufbereitung/-analyse (SPSS)
 - Daten einlesen, strukturieren und transformieren
 - Graphische Darstellungen
 - Deskriptive Datenanalyse, Berechnung von Kenngrößen
 - Korrelationsanalyse und lineare Regressionsmodelle
 - Statistische Hypothesentests (t-Test, F-Test, Wilcoxon, Chi-Quadrat, etc.)
- Aufbau eines Marktforschungsberichtes

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Statistik als Hilfsmittel bei Planungs- und Entscheidungsproblemen der wirtschaftlichen Praxis
- Inhalt, Aufgaben und Methoden der Wirtschaftsstatistik
- grundlegende Verfahren der deskriptiven und induktiven Statistik
- Anwendungsmöglichkeiten der Wahrscheinlichkeitsrechnung
- praxisbezogene Grundlagen der Marktforschung
- den Einsatz von Erhebungs- und Auswertungsverfahren
- die Nutzung von Datenaufbereitungs- und -analysetools (SPSS Statistics).

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen durch praxisorientierte Übungsbeispiele sowie durch IT-gestützten Übungen und Fallstudien mit der Standardstatistiksoftware SPSS zu(m)

- funktionalen und korrelativen Zusammenhängen in der betriebswirtschaftlichen Praxis
- wichtigen statistischen Methoden und Algorithmen, die für Wirtschaftswissenschaftler relevant sind
- statistischen Prognosen und deren Interpretation
- adäquaten Einsatz der Erhebungs-, Auswertungs- und Analysemethoden in der Marktforschung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- ausgehend von einer konkreten betriebswirtschaftlichen Problemstellung das äquivalente mathematische Modell auswählen.
- die Methoden der deskriptiven und induktiven Statistik sowie der Wahrscheinlichkeitsrechnung auf praktische betriebswirtschaftliche Fragestellungen anwenden.
- analytischen Verfahren sinnvoll einsetzen.
- selbstständig statistische Modelle bilden und Lösungen für diese finden.
- problemorientiert Marktforschungsdesigns festlegen und geeignete Informationsgewinnungs- und Erhebungsverfahren bestimmen.
- Fragebögen fundiert und relativ voraussetzungsfrei entwickeln.
- notwendige Informationen mit Hilfe der Standardstatistiksoftware SPSS auswerten sowie problemlösungsorientiert interpretieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- für betriebswirtschaftliche Fragestellungen geeignete Datenerhebungen und -erfassungen durchzuführen sowie die gewonnenen Daten mit Hilfe der Standardstatistiksoftware SPSS problemorientiert aufzubereiten, darzustellen, zu analysieren sowie die Ergebnisse zu interpretieren.
- das Ergebnis einer statistischen Berechnung in die Gesamtbeurteilung einer konkreten Situation einzuordnen und kritisch zu prüfen.
- Entscheidungen unter Beachtung von Risiko und Unsicherheit zu treffen und zu begründen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Ergebnisse statistischer Ermittlung zu interpretieren und richtige Schlüsse aus ihnen abzuleiten.
- die Ergebnisse und Methoden ihrer Arbeit zu präsentieren und mit Fachleuten zu diskutieren.
- notwendige Maßnahmen und Entscheidungen zur Planung und Durchführung empirischer Forschung kritisch zu diskutieren und fachbezogene Positionen für die gewählten Erhebungs- und Auswertungsmethoden zu beziehen.
- mit Fachvertretern Informationen, Ideen, Probleme und Lösungen der empirischen Forschung auszutauschen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung „Wirtschaftsstatistik“	20
Übungen „Wirtschaftsstatistik“	20
Vorlesung „Empirische Forschung mit SPSS Statistics“	34
Übungen mit SPSS Statistics	20
Marktforschungsfallstudie in Gruppenarbeit	20
Tutorium	2
Prüfung	4
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	60
Marktforschungsfallstudie in Gruppenarbeit (während der Theoriephase)	60
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	180	-	5. Semester	2 (KL 80%/PR20%)
Präsentation	30		5. Semester	

Modulverantwortlicher

Dr. Nils Fröhlich

E-Mail: froehlich@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur

- Rößler, I.; Ungerer, A.: Statistik für Wirtschaftswissenschaftler, Berlin
- Bereikoven, L.; Eckert, W.; Ellenrieder, P.: Marktforschung. Methodische Grundlagen und praktische Anwendung, Wiesbaden
- Hatzinger, R.; Nagel, H.: SPSS Statistics. Statistische Methoden und Fallbeispiele, München

Vertiefende Literatur

- Akremi, L.; Baur, N.; Fromm, S.: Datenanalyse mit SPSS für Fortgeschrittene 1, Wiesbaden
- Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute e.V. (Hrsg.): Stichproben-Verfahren in der Umfrageforschung, Wiesbaden
- Bortz, J.; Schuster, C.: Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler, Berlin
- Bühner, M.: Einführung in die Test- und Fragebogenkonstruktion, München
- Fantapié Altobelli, C.: Marktforschung. Methoden – Anwendungen – Praxisbeispiele, Wien
- Grabmeier, J.; Hagl, S.: Statistik. Grundwissen und Formeln, München
- Häder, M.: Empirische Sozialforschung. Eine Einführung, Wiesbaden
- Kuckarzt, U.; Rädiker, S.; Ebert, T.; Schehl, J.: Statistik. Eine verständliche Einführung, Wiesbaden
- Kuß, A.; Eisend, M.: Marktforschung. Grundlagen der Datenerhebung und Datenanalyse, Wiesbaden
- Porst, R.: Fragebogen. Ein Arbeitsbuch, Wiesbaden

Mikroökonomik

Nach Abschluss des Moduls beherrschen die Studierenden die elementaren mikroökonomischen Zusammenhänge zwischen Nachfrage, Angebot, Nutzen, Kosten, Preisen, Erlösen und Gewinnen. Im Mittelpunkt steht dabei die Preisbildung in Abhängigkeit von der Nachfrage und dem Angebot auf den Güter- und Faktormärkten. Hierauf aufbauend werden die Grundlagen der Wettbewerbstheorie und -politik behandelt. Wichtige Inhalte sind außerdem die Ursachen und Kompensationsmöglichkeiten der verschiedenen Formen von Marktversagen. Indem das Modul Einblicke in grundlegende Marktvorgänge bietet, erweist sich sein Inhalt als wesentliche Grundlage einer erfolgreichen, marktorientierten Unternehmensführung kleiner und mittlerer Unternehmen.

Modulcode

4MW-VWL1-20

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 2

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4MW-VWGL-10 und 4MW-WFMA-12 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Verständnis der mikroökonomischen Zusammenhänge zwischen Nachfrage, Angebot, Nutzen, Kosten, Preisen, Erlösen und Gewinnen erweist sich als Erfolgsgrundlage einer marktorientierten Unternehmensführung kleiner und mittlerer Unternehmen. Unmittelbare Verwendbarkeit findet sich in den Modulen: 4MW-GLUF-20, 4MW-VWL2-40, 4MW-LPKV-40, 4MW-UNGRM-60, 4MW-INTAH-60.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Haushaltstheorie**
 - Bestimmungsfaktoren der Nachfrage
 - Nutzenmaximierung
 - Nachfragefunktionen
 - Preiselastizität der Nachfrage
 - Amoroso-Robinson-Relation
 - Kreuzpreiselastizitäten
- **Unternehmenstheorie**
 - Bestimmungsfaktoren des Angebots
 - Produktion und Faktoreinsatz
 - Kostenbegriffe und Kostenfunktionen
 - Ertragsgesetz
 - Minimalkostenkombinationen
 - Gewinnfunktion und Gewinnmaximierungsbedingungen
 - Kurz- und langfristige Preisuntergrenzen
- **Gütermärkte und Preisbildung**
 - Marktformen und Güterpreisbildung
 - Vollkommene und unvollkommene Polypolistische Märkte
 - Vollkommene und unvollkommene Monopolistische Märkte
 - Vollkommene und unvollkommene Oligopolistische Märkte
 - Marktversagen, externe Effekte, öffentliche Güter
 - Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik

- **Faktormärkte und Faktorpreisbildung**
 - Das neoklassische Arbeitsmarktmodell
 - Angebot und Nachfrage nach Arbeit
 - Lohnbildung durch Angebot und Nachfrage
 - Der neoklassische Kapitalmarkt
 - Zinstheorien
 - Verteilungstheorien
- **Wohlfahrtstheorie**
 - Edgeworth-Box
 - Pareto-Effizienz
 - Die Hauptsätze der Wohlfahrtsökonomik

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- Inhalt, Wirkungsweise und volkswirtschaftliche Funktionen des Markt-Preis-Mechanismus
- die komplexe Struktur der Märkte und Marktprozesse
- Inhalt und Unterschiede der Marktarten und Marktformen
- Möglichkeiten und Grenzen marktwirtschaftlicher Allokationsmechanismen
- Wettbewerbspolitische Regelungen in Deutschland und der Europäischen Union.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen in begleitenden Gruppendiskussionen sowie in Einzel- und Gruppenübungen zu folgenden volkswirtschaftlichen Sachverhalten:

- Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage sowie die Herausbildung der Preise auf den Güter- und Faktormärkten (Gleichgewichtsmechanismen)
- die Arten, Ursachen und Wirkungen von Marktunvollkommenheiten und Marktversagen
- die Inhalte und Ziele von Marktregulierungen
- Zusammenhänge zwischen Nachfrage und Nutzen, zwischen Nachfrage und Preis sowie zwischen Produktion, Angebot, Faktoreinsätzen, Kosten und Gewinn
- Wettbewerbstheoretische und -politische Fragestellungen
- die Komplexität volkswirtschaftlicher Zusammenhänge.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Nachfrage-, Erlös- und Gewinnfunktionen ermitteln, bearbeiten und für unternehmerische Entscheidungen nutzen.
- Kosten-, Produktions- und Angebotsfunktionen ermitteln, bearbeiten und für unternehmerische Entscheidungen nutzen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- das Verhalten von Haushalten und Unternehmen auf den Güter- und Faktormärkten sowie Interaktionen zwischen ihnen zu beurteilen und wirtschaftspolitische Schlüsse daraus zu ziehen.
- unterschiedliche Marktformen (Polypol, Monopol, Oligopol, hetero-polypolistische bzw. monopolistische Konkurrenz) zu analysieren, zu vergleichen und wettbewerbspolitische Schlüsse abzuleiten.
- sich mit regulierenden Eingriffen des Staates in Marktprozessen auseinander zu setzen.
- Nutzen, Möglichkeiten und Grenzen der Wettbewerbspolitik zu beurteilen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Angebots- und Nachfragebeziehungen mikroökonomisch darzustellen und darüber zu diskutieren.
- Preisbildungsprozesse auf den Güter- und Faktormärkten darzustellen und darüber zu diskutieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	46
Seminar	20
Einzel- und Gruppenübungen	20
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	60
Einzel- und Gruppenübungen (während der Theoriephase)	30
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	120	-	2. Semester	2

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. habil. Klaus Müller

E-Mail: Mueller28@aol.com

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Folien, Lehrbuch „Mikroökonomie“ von Klaus Müller

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Müller, K.: Mikroökonomie. Eine praxisnahe, kritische und theoriengeschichtlich fundierte Einführung mit Aufgaben, Klausuren und Lösungen, Chemnitz
- Varian, H.R.; Buchegger, R.: Grundzüge der Mikroökonomik. Studienausgabe, München
- Woll, A.: Volkswirtschaftslehre, München

Vertiefende Literatur

- Baßeler, U.; Heinrich, J.; Utecht, B.: Grundlagen und Probleme der Volkswirtschaft, Stuttgart
- Böventer, E. v.: Einführung in die Mikroökonomie, München
- Bofinger, P.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten, München
- Heine, M.; Herr, H.: Volkswirtschaftslehre. Paradigmenorientierte Einführung in die Mikro- und Makroökonomik, München
- Hildmann, G.: Mikroökonomie. Intensivtraining, Wiesbaden
- Holler, M. J.; Illing, G.: Einführung in die Spieltheorie, Berlin
- Keen, St.: Debunking Economics. The Naked Emperor Dethroned, London
- Kortmann, W.: Mikroökonomik. Anwendungsbezogene Grundlagen, Heidelberg
- Mankiw, N.G.; Taylor, P.M.; Wagner, A.; Herrmann, M.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart
- Mas-Colell, A.; Whinston, M. D.; Green, J. R.: Microeconomic Theory, New York
- Pindyck, R. S.; Rubinfeld, D. L.: Mikroökonomie, München
- Schmidt, I.: Wettbewerbspolitik und Kartellrecht, Stuttgart
- Varian, H.R: Mikroökonomie, München

Makroökonomik

Nach Abschluss des Moduls beherrschen die Studierenden die kreislauftheoretischen Grundlagen, Inhalte und Strukturen des Systems der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. Sie verstehen die konjunkturellen, wirtschaftspolitischen und außenwirtschaftliche Prozesse, an die sich kleine und mittlere Unternehmen im Zuge der Globalisierung anpassen müssen. Sie kennen hierzu die Strukturen und Prozesse auf den gesamtwirtschaftlichen Güter-, Geld- sowie Arbeitsmärkten und können sowohl die Gleichgewichte auf den Teilmärkten als auch das Gleichgewicht des Marktsystems (Gesamtgleichgewicht) begründen. Darüber hinaus lernen sie die Grundlagen der realen und monetären Außenwirtschaftstheorie kennen, verstehen das Konjunkturphänomen und können sich mit dessen theoretischer Widerspiegelung auseinandersetzen. Sie besitzen zudem Kenntnisse über die Grundlagen zur Wirtschaftspolitik.

Modulcode

4MW-VWL2-40

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4MW-WWGL-10 und 4MW-WFMA-12, 4MW-VWL1-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Die Modulinhalte bilden die Basis, jene konjunkturellen, wirtschaftspolitischen und außenwirtschaftlichen Prozesse zu verstehen, an die sich kleine und mittlere Unternehmen im Zuge der Globalisierung anpassen und im Rahmen ihrer Unternehmensführung berücksichtigen müssen. Unmittelbare Verwendbarkeit findet sich in den Modulen: 4MW-UNGRM-60 und 4MW-INTAH-60.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen**
 - Abgrenzung zwischen Mikroökonomik und Makroökonomik
 - Offene und geschlossene Wirtschaftskreisläufe
 - Input-Output-Rechnung
 - Entstehungs-, Verteilungs-, Verwendungsrechnung des Bruttoinlandsprodukts
- **Gütermarkt**
 - Analyse des Gütermarktes: Investitions-, Konsum- und Sparfunktionen
 - Gütermarktgleichgewicht: Das IS-Modell
 - Stabilisierungspolitische Wirkungen der Wirtschaftspolitik
- **Geldmarkt, Arbeitsmarkt**
 - Geldangebot und Geldnachfrage
 - Kassenhaltungsmotive des Geldes
 - Quantitätstheorie des Geldes
 - Geldmarktgleichgewicht: Das LM-Modell
 - Gesamtgleichgewicht: Das IS-LM-Modell
 - Analyse des gesamtwirtschaftlichen Arbeitsmarktes
- **Außenwirtschaft**
 - Reale Außenwirtschaftstheorie (Nutzeffekte des Außenhandels, Theorie der absoluten und komparativen Kostenvorteile)
 - Monetäre Außenwirtschaftstheorie
 - Ursachen, Arten und Wirkungen von Zöllen und anderen Formen des Protektionismus

- Inhalt, Formen und Wirkungen der „Globalisierung“
 - Inhalt und Aufbau der Zahlungsbilanz
 - Zusammenhang Währungskurs, Preise und Zahlungsbilanz
 - Währungskurse, Zinssätze und internationaler Kapitalverkehr
 - Devisenmarkt sowie internationale Finanz- und Währungsinstitutionen
- **Konjunkturtheorie und Wirtschaftspolitik**
- Konjunkturzyklus
 - Konjunkturindikatoren und Konjunkturphasen
 - Konjunkturtheorien
 - Gegenstand, Gliederung und Begründung der Wirtschaftspolitik
 - Historische Konzeptionen der Wirtschaftspolitik
 - Stabilitäts- und Beschäftigungspolitik
 - Konjunkturpolitik
 - Arbeitsmarktpolitik
 - Strukturpolitik
 - Fiskalpolitik
 - Einkommensverteilungs- und Vermögenspolitik
 - Umweltpolitik
 - Zielharmonie, Zielneutralität, Zielkonflikte
 - Kritik und Grenzen der Wirtschaftspolitik (Effizienzprobleme)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- deskriptive Darstellungen (klassifizierende Beschreibungen, ex post-Analysen) und theoretische Modelle sowie ex ante-Analysen ökonomischer Abläufe
- Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen
- klassische, neoklassische und keynesianische Modelle der Gütermärkte
- die Terminologie und die methodischen Grundlagen der Gütermarkttheorie
- die Terminologie und die methodischen Grundlagen der Geldmarkt- und der Arbeitsmarkttheorie
- die Terminologie und die methodischen Grundlagen der monetären Außenwirtschaftstheorie
- Inhalt, Formen und Effekte internationaler Wirtschaftsbeziehungen
- Ursachen, Arten und Wirkungen protektionistischer Maßnahmen im internationalen Handel
- die institutionelle Struktur der Weltfinanzmärkte
- die Funktionen der internationalen Geld- und Kapitalmärkte (Devisenmärkte)
- Inhalt, Vor- und Nachteile unterschiedlicher Währungskurssysteme
- Ursachen, Inhalte und Wirkungen konjunktureller Abläufe
- Ursachen, Inhalte und Wirkungen der Wirtschaftspolitik.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen in begleitenden Gruppendiskussionen sowie in Einzel- und Gruppenübungen zu folgenden speziellen makroökonomischen Themen:

- Zusammenhänge zwischen den Modellen eines Wirtschaftskreislaufs und dem Grundschemata der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung
- Berechnung gesamtwirtschaftlicher Einkommensgrößen (Inländer- und Inlandsprodukte)
- Zusammenhänge zwischen Ersparnis und Nettoinvestitionen in geschlossenen Volkswirtschaften und zwischen Ersparnis, Nettoinvestitionen und Leistungsbilanzsaldo in offenen Volkswirtschaften
- Gleichgewichtsprozesse auf den Güter-, Geld- und Arbeitsmärkten sowie ihr Zusammenwirken
- das Zustandekommen eines Gesamtgleichgewichts

- Inhalt und Aufbau der Zahlungsbilanz
- Effekte des Außenhandels
- Zollwirkungen
- Zusammenhänge zwischen Wechselkursen, Zahlungsbilanz und inländischem Preis- und Beschäftigungsniveau
- Aufgaben internationaler Finanz- und Währungsinstitutionen
- Risiken und Chancen internationaler Geld- und Kapitalmärkte
- die Ursachen konjunktureller Schwankungen
- Inhalt und Effekte der Wirtschaftspolitik in marktwirtschaftlichen Ökonomien.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Entstehungs-, Verteilungs- und Verwendungsvorgänge im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung erfassen.
- Verläufe der IS-Kurven bestimmen sowie das Gütermarktgleichgewicht rechnerisch ermitteln.
- Verläufe der LM- Kurven bestimmen sowie Marktgleichgewichte rechnerisch ermitteln.
- das Gesamtgleichgewicht auf Geld- und Gütermärkten bestimmen.
- Arbeitsnachfragefunktionen der Unternehmen u. Arbeitsangebotsfunktionen der Haushalte aufstellen.
- die Methoden der Inflationsmessung anwenden und werten.
- die Nutzeffekte des internationalen Handels bewerten.
- internationale Geschäftsvorgänge in der Zahlungsbilanz erfassen.
- Wirkungen von Wechselkursänderungen auf die Positionen der Zahlungsbilanz ermitteln.
- nationale und internationale Zollwirkungen darstellen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Zusammenhänge zwischen den Kategorien der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zu beurteilen.
- Identitäten und Zusammenhänge eines Wirtschaftskreislaufs zu erkennen.
- die Verhaltensannahmen im IS-Grundmodell (Zinsabhängigkeit der Investitionen, Einkommensabhängigkeit des Konsums und der Ersparnis) sowie im LM-Grundmodell (Zins- und Einkommensabhängigkeit der Geldnachfrage, Geldangebotsprämissen) zu begründen.
- die Beziehungen zwischen den volkswirtschaftlichen Teilmärkten zu beurteilen.
- Ursachen, Arten und Wirkungen der Inflation zu erfassen.
- Möglichkeiten, Methoden und Grenzen der Fiskal- und Geldpolitik darzustellen.
- Zusammenhänge zwischen Wechselkursen, Zahlungsbilanz, Preis- und Beschäftigungsniveau zu beurteilen.
- Ursachen, Formen und Wirkungen der „Globalisierung“ einzuschätzen.
- intern. Voraussetzungen und Wirkungen nationaler ökonomischer Veränderungen zu bewerten.
- Aufgaben, Ziele und Strategien internationaler Organisationen zu beurteilen.
- Vor- und Nachteile unterschiedlicher Währungssysteme nachzuweisen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Inhalt, Abläufe und Ergebnisse der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zu erklären.
- makroökonomische Phänomene wie Arbeitslosigkeit und Wirtschaftswachstum zu erläutern.
- das IS-Modell und das IS-LM-Modell sachlich zu begründen.
- die Bestimmungsfaktoren und den Geldschöpfungsprozess darzustellen.
- neoklassische und keynesianische Arbeitsmarktmodelle zu erläutern.

- die Möglichkeiten der Wirtschaftspolitik zur Erreichung von Preisstabilität, hoher Beschäftigung und außenwirtschaftlichem Gleichgewicht zu erläutern.
- die Vorteile des internationalen Handels zu begründen.
- die Zusammenhänge zwischen Kursen, Preisen, Zinsen, Einkommen und Zahlungsbilanz zu erklären
- die Funktionen der Devisenmärkte zu beschreiben.
- Ursache und Wirkungen von Zöllen zu begründen.
- Ursachen, Inhalt und Wirkungen konjunktureller Entwicklungen darzustellen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	46
Seminar	20
Einzel- und Gruppenübungen	20
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	60
Einzel- und Gruppenübungen (während der Theoriephase)	30
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	120	-	4. Semester	2

Modulverantwortlicher

Dr. Nils Fröhlich

E-Mail: froehlich@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, aktuelle Medienberichte und Statistiken

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Blanchard, O.; Illing, G.: Makroökonomie, Hallbergmoos
- Felderer, B.; Homburg, S.: Makroökonomik und neue Makroökonomik, Berlin
- Krugman, P. R.; Obstfeld, M; Melitz, M.: Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft, München

Vertiefende Literatur

- Barro, R. J.: Macroeconomics: A Modern Approach, Mason
- Bhaduri, A.: Makroökonomie, Marburg
- „Deutsche Bundesbank“ und „Europäische Zentralbank“ – Monatsberichte, Frankfurt/ M.
- Flaschel, P.: Keynesianische Makroökonomik. Zins, Beschäftigung, Inflation und Wachstum, Berlin
- Gischer, H.; Herz, B.; Menkhoff, L.: Geld, Kredit und Banken: Eine Einführung, Berlin
- Heine, M.; Herr, H.: Volkswirtschaftslehre: paradigmensorientierte Einführung in die Mikro- und Makroökonomik, München
- Issing, O.: Einführung in die Geldtheorie, München
- John, K.-D.; Frenkel, M.: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, München
- Keen, St.: Debunking Economics. The Naked Emperor Dethroned, London
- Screpanti, E.; Zamagni, St.: An Outline of the History of Economic Thought, Oxford
- Snowdon, B.; Vane, H.; Wynarczyk, P.: A Modern Guide to Macroeconomics: An Introduction to Competing Schools of Thought, Cheltenham
- Spahn, P.: Geldpolitik. Finanzmärkte, neue Makroökonomie und zinspolitische Strategien, München
- Wagner, A.: Makroökonomik, Marburg

Einführung in das Recht, Bürgerliches Recht, Handels- und Gesellschaftsrecht

Nach Abschluss des Moduls besitzen die Studierenden einen Überblick zu den unternehmerischen Gestaltungsmöglichkeiten durch die deutsche Rechtsordnung. Dieses juristische Grundverständnis wird zum einen durch Kenntnisse der Regelungen des Allgemeinen Teils des Bürgerlichen Rechts, des Rechts der Schuldverhältnisse und der Grundlagen des Sachenrechts erreicht, die die Studierenden anhand von Fallbesprechungen erworben haben. Zum anderen kennen die Studierenden das Sonderprivatrecht der Kaufleute und deren Hilfspersonen sowie die grundlegenden Unterschiede zwischen den Personengesellschaften und den Körperschaften bzw. Kapitalgesellschaften.

Modulcode

4MW-WIRE1-10

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4MW-WWGL-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis für alle betriebswirtschaftlichen Module, um unternehmerische Gestaltungsmöglichkeiten durch die deutsche Rechtsordnung zu kennen und im Rahmen betrieblicher Entscheidungen sachgerecht zu berücksichtigen. Unmittelbare Verwendbarkeit findet sich in den Modulen: 4MW-GLUF-20, 4MW-WIRE2-30, 4MW-OPEFÜ-40, 4MW-UNGRM-60, 4MW-INTAH-60.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Einführung in das Wirtschaftsrecht**
 - Begriff, Funktionen und Erscheinungsformen des Rechts
 - Einführung in die juristische Arbeitsmethodik
 - Bürgerliches Recht (Grundprinzipien, Inhalt und Aufbau des BGB)
 - Handels- und Gesellschaftsrecht (Grundprinzipien, Geltungsbereiche)
 - Besondere Schutzgesetze (Gewerblicher Rechtsschutz, Wettbewerbsschutz, Datenschutz, Umweltschutz)
 - Arbeits-, Sozial- und Steuerrecht sowie Prozessrecht (Ziele, Inhalte und rechtliche Grundlagen)
- **Allgemeines Zivilrecht**
 - Tatbestand und Wirksamwerden von Willenserklärungen
 - Rechtsgeschäft und Vertrag
 - Nichtigkeit der Willenserklärung und des Rechtsgeschäfts
 - Stellvertretung
 - Allgemeine Geschäftsbedingungen
- **Schuld- und Sachenrecht**
 - Begriff und Arten des Schuldverhältnisses
 - Inhalt und Beendigung von Schuldverhältnissen
 - Leistungsstörungen im Schuldverhältnis mit Besonderheiten beim Kauf
 - Gesetzliche Schuldverhältnisse
 - Regelungsbereich und Grundprinzipien des Sachenrechts
 - Erwerb und Verlust des Eigentums an beweglichen und unbeweglichen Sachen
 - Dingliche Sicherungsrechte

- **Handels- und Gesellschaftsrecht**
 - Der Kaufmann und die verschiedenen Arten der Kaufleute
 - Die Firma als Name des Kaufmanns
 - Die unselbstständigen und selbstständigen Hilfspersonen des Kaufmanns
 - Das Handelsregister
 - Allgemeine Regeln für Handelsgeschäfte und besondere Handelsgeschäfte
 - Recht der Personengesellschaften
 - Die Körperschaften, insbesondere GmbH und AG
 - Besondere Gesellschaftsformen

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- wesentliche Strukturmerkmale und Grundbegriffe der deutschen Rechtsordnung
- die unternehmerischen Gestaltungsmöglichkeiten und Grenzen durch die verschiedenen Gesetzesvorschriften im Wirtschaftsrecht
- Inhalt und Regelungstechnik des Bürgerlichen Rechts
- die Willenserklärung, das Rechtsgeschäft und den Vertrag als Rechtsformen privatautonomer Gestaltung sowie deren inhaltliche Grenzen
- die Grundprinzipien zu Eigentum, Besitz und Sicherungsrechten
- die verschiedenen Arten der Kaufleute
- die wesentlichen Abweichungen des Handelsrechts vom Bürgerlichen Recht
- die Wesensmerkmale, die wirtschaftliche Bedeutung und die Erscheinungsformen der Gesellschaften sowie die gesetzlichen Regelungen hinsichtlich Geschäftsführung und Vertretung.

Wissensvertiefung

Die Studierenden verfügen durch die Behandlung und Diskussion von Musterfällen, durch eigenständige Falllösungen und durch Übungsaufgaben über ein kritisches und vertieftes Verständnis zu

- der Einordnung wirtschaftlicher Sachverhalte in das System der deutschen Rechtsordnung
- den wichtigsten Anspruchsgrundlagen im Bürgerlichen Recht für die Geltendmachung von Rechten
- dem Zusammenhang des allgemeinen und des besonderen Schuldrechts
- den Unterschieden von rechtsgeschäftlichen und gesetzlichen Schuldverhältnissen
- den Arten und der rechtlichen Behandlung von Leistungsstörungen in einem Schuldverhältnis
- der Rechtsstellung, den Befugnissen und der Verantwortung der selbstständigen und unselbstständigen Hilfspersonen des Kaufmanns
- den Unterschieden bei der Haftung der Gesellschaft und der Gesellschafter im Innenverhältnis und im Außenverhältnis.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Aspekte erkennen und den unterschiedlichen Gesetzesvorschriften im Wirtschaftsrecht zuordnen.
- Rechtsnormen des privaten Rechts durch Subsumtion und Auslegung auf einen (Lebens-) Sachverhalt (im Unternehmen) anwenden.
- bei betrieblichen Fragen und Fallgestaltungen einschlägige rechtliche Rahmenbedingungen einhalten
- das Handels- und Gesellschaftsrecht im Zusammenhang mit dem Bürgerlichen Recht anwenden.
- in der Praxis selbstständig und sicher die grundsätzlichen Entstehungs-, Liquidations-, Haftungs-, Kapitalaufbringungs- und Vertretungsregeln anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Zusammenhänge zwischen den Rechtsgebieten zu erkennen.
- rechtliche Problemstellungen zu erkennen, um diese bei betrieblichen Entscheidungen sachgerecht zu berücksichtigen.
- zu beurteilen, wann es erforderlich ist, zur Beratung oder Vertretung einen Juristen beizuziehen.
- die rechtlichen Bestimmungsfaktoren für die Wahl der betrieblichen Rechtsform zu analysieren und Vor- und Nachteile der Gesellschaftsformen zu beurteilen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Funktionen und Erscheinungsformen des Rechts aufzuzeigen und zu erläutern.
- grundlegende Rechtsprinzipien und Rechtstatbestände zu erörtern.
- einen Sachverhalt im Unternehmen rechtlich zu beurteilen und ein entsprechendes Gutachten im Gutachtenstil zu formulieren.
- sich mit unterschiedlichen Meinungen zu einem Problem auseinanderzusetzen und Problemlösungen argumentativ zu verteidigen.
- bei ihrer betrieblichen Tätigkeit die Anforderungen an den kaufmännischen Geschäftsverkehr zu berücksichtigen und bei Vertragsverhandlungen ihre Positionen einzubringen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung „Einführung in das Recht“	15
Vorlesung „Allgemeines Zivilrecht, Schuld- und Sachenrecht“	25
Seminar mit Fallstudien „Allgemeines Zivilrecht, Schuld- u. Sachenrecht“	16
Vorlesung „Handels- und Gesellschaftsrecht“	15
Seminar mit Fallstudien „Handels- und Gesellschaftsrecht“	15
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	60
Lösung von Musterfällen in Gruppenarbeit (während der Theoriephase)	30
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	120	-	1. Semester	2

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Reinhard Franke

E-Mail: franke@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter mit Übersichten und Zusammenfassungen, Fallstudien

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte

- Beck'sche Textausgabe: Aktuelle Wirtschaftsgesetze, München
- Döring, U.; Führich, E.R.; Klunzinger, E.: Aktuelle Wirtschaftsgesetze 2015: Die wichtigsten Wirtschaftsgesetze für Studierende, München

Einführung ins Recht

- Olfert, K.; Rahn, H.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Herne (S. 58-87)

Allgemeines Zivilrecht, Schuld- und Sachenrecht

- Klunzinger, E.: Einführung in das Bürgerliche Recht. Grundkurs für Studierende der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften, München
- Wörlen, R.; Schindler, S.: Anleitung zur Lösung von Zivilrechtsfällen. Methodische Hinweise und 22 Musterklausuren, Köln

Handels- und Gesellschaftsrecht

- Klunzinger, E.: Grundzüge des Handelsrechts, München
- Klunzinger, E.: Grundzüge des Gesellschaftsrechts, München

Vertiefende Literatur

Allgemeines Zivilrecht, Schuld- und Sachenrecht

- Brox, H.; Walker, W.-D.: Allgemeines Schuldrecht, München
- Brox, H.; Walker, W.-D.: Besonderes Schuldrecht, München
- Eisenmann, H.; Gnauk, H.; Quittnat, J.: Rechtsfälle aus dem Wirtschaftsprivatrecht, Heidelberg
- Jauernig, O.: Bürgerliches Gesetzbuch, Kommentar, München
- Klunzinger, E.: Übungen im Privatrecht, München
- Wörlen, R.; Metzeler-Müller, K.: BGB AT mit Einführung in das Recht, München
- Wolf, M.: Sachenrecht, München

Handels- und Gesellschaftsrecht

- Eisenhardt, U.: Gesellschaftsrecht, München
- Kindler, P.: Grundkurs Handels- und Gesellschaftsrecht, München
- Koller, I.; Roth, W.-H.; Morck, W.: Handelsgesetzbuch, Kommentar, München
- Wörlen, R.: Handelsrecht mit Gesellschaftsrecht: Lernbuch, Strukturen, Übersichten. Lernen im Dialog, Köln

Steuerrecht, Arbeitsrecht und Insolvenzrecht

Nach Abschluss des Moduls besitzen die Studierenden Kenntnisse über die wichtigsten Steuerarten und deren Einfluss auf betriebswirtschaftliche Entscheidungen. Sie erhalten die Grundkenntnisse des deutschen Steuersystems, insbesondere im Hinblick auf die Besteuerung kleiner und mittlerer Unternehmen. Darüber hinaus vermittelt das Modul anhand von Fällen Grundlagen des für das Wirtschaftsrecht ebenfalls relevanten Individual- und Kollektivarbeitsrechts sowie des Insolvenzrechts.

Modulcode	Modultyp
4MW-WIRE2-30	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
Semester 3	1 Semester
ECTS-Credits	Angebotsfrequenz
6	jährlich
Lehrsprache	Zugangsvoraussetzungen
deutsch	Teilnahme an den Modulen 4MW-WWGL-10, 4MW-WIRE1-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

- Das Modul findet unmittelbare Verwendbarkeit in den Modulen: 4MW-INTRW-30, 4MW-CONTR-56, 4MW-WPRÜF-56, 4MW-OPEFÜ-40, 4MW-UNGRM-60, 4MW-INTAH-60.
- Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Steuerrecht**
 - Einführung in die betriebliche Steuerlehre
 - Besteuerungsverfahren
 - Darstellung wesentlicher Steuerarten
 - *Grundlagen der Einkommensteuer* (Steuerpflicht, Ermittlung der Bemessungsgrundlage/ Steuerschuld, Einkunftsarten, Sonderausgaben und außergewöhnliche Belastungen, Verluste, Steuerliche Berücksichtigung von Kindern, Steuertarif, Steuerermäßigungen)
 - *Grundlagen der Körperschaftsteuer* (System der Körperschaftssteuer, Steuerpflicht, Einkommensermittlung und Tarif)
 - *Grundlagen der Gewerbesteuer* (System der Gewerbesteuer, Ermittlung des Gewerbeertrages und Tarif)
 - *Grundlagen der Umsatzsteuer* (System der Umsatzsteuer, Unternehmer und Umsatz, Steuerbefreiung, Vorsteuerabzug, Steuertarif, Besteuerungsverfahren)
 - *Weitere Steuerarten*
 - Steuerliche Gewinnermittlung bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)
 - Vergleich der Besteuerung mittelstandstypischer Rechtsformen (Überblick, Teilsteuerrechnung, Veranlagungssimulation)
 - Steuerliche Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen
 - *Investitionsrechnung und Besteuerung* (integrative Wissensvermittlung mit dem Modul „Finanzierung und Investition“/ 4MW-INTRW-30)
 - *Förderung nach § 7g EStG*
 - *Investitionszulage und Investitionszuschuss*
 - Eigenständige Bearbeitung einer Fallstudie zur „Einkommensteuer“

- **Arbeitsrecht**
 - Anwendungsbereich und Grundbegriffe des Arbeitsrechts
 - Begründung des Arbeitsverhältnisses
 - Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis (Pflichten des Arbeitnehmers, Pflichten des Arbeitgebers, Leistungsstörungen im Arbeitsverhältnis)
 - Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Beendigungsgründe, insbesondere ordentliche und außerordentliche Kündigung, Kündigungsschutz)
 - Kollektives Arbeitsrecht (Tarifvertragsrecht, Betriebsverfassungsrecht)
- **Insolvenzrecht**
 - Regel- und Verbraucherinsolvenzverfahren
 - Insolvenzantrag und Eröffnungsverfahren
 - Insolvenzverwalter
 - Insolvenzgläubiger, Aus- und Absonderungsberechtigte
 - Insolvenzanfechtung
 - Insolvenzplan

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zu

- den Grundzügen des deutschen Steuersystems, einschließlich der rechtlichen Grundlagen der für die Unternehmensbesteuerung wesentlichen Steuerarten
- den Besonderheiten im Hinblick auf die steuerliche Behandlung kleiner und mittlerer Unternehmen
- den Methoden, um den Einfluss der Steuer auf konstitutive und funktionsbezogene Entscheidungen im betrieblichen Leistungsprozess, insbesondere bei KMU beurteilen zu können
- Kenntnissen über Möglichkeiten der Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen durch steuerliche Sonder- und Ausnahmeregelungen
- den Rechten und Pflichten der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber
- der rechtlichen Stellung der Insolvenzgläubiger, der Insolvenzschuldner und des Insolvenzverwalters
- den Inhalten eines Insolvenzplans.

Wissensvertiefung

Die Studierenden verfügen durch die Behandlung und Diskussion von Musterfällen, durch die Bearbeitung von Fallstudien und durch Übungsaufgaben über ein kritisches und vertieftes Verständnis für

- Grundlagen der Finanzbuchführung und deren Auswirkungen auf die Besteuerung von Unternehmen
- Zusammenhänge des betrieblichen Rechnungswesens und der steuerlichen Gewinnermittlung
- die Arten und das Zusammenspiel der Rechtsquellen im Arbeitsrecht
- die besondere Prägung des Arbeitsrechts durch „Richterrecht“
- den Ablauf eines Regelinsolvenzverfahrens, Besonderheiten eines Verbraucherinsolvenzverfahrens.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- mit steuerlichen Fachbegriffen umgehen.
- einfache Einkommensteuererklärungen erstellen.
- steuerliche Bemessungsgrundlagen und die steuerliche Belastung von Unternehmen ermitteln.
- die steuerlichen Kenntnisse mit dem Wissen aus dem Bereich Rechnungswesen verbinden.
- die Grundlagen des Arbeitsrechts bei Personalentscheidungen im Betrieb berücksichtigen.

- erkennen, wann ein Insolvenzantrag zu stellen ist und welche Konsequenzen sich aus dem Unterlassen der Antragstellung ergeben.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Informationen aus dem Lehrgebiet Steuern zu erfassen, darzustellen und zu bewerten.
- die erlernten Grundzüge der Steuerarten auf konkrete Aufgabenstellungen oder Sachverhalte anzuwenden.
- mögliche steuerliche Risiken zu erkennen.
- Arbeitsverträge selbständig abzuschließen, inhaltlich zu beurteilen und rechtlich wirksam zu beenden.
- Konfliktpotenziale eines Arbeitsverhältnisses zu bewerten und Lösungen für arbeitsrechtliche Probleme im Betrieb aufzuzeigen.
- die rechtliche Stellung eines Unternehmens als Gläubiger und als Schuldner in einem Insolvenzverfahren zu bewerten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- steuerliche Problemstellungen mit Fachvertretern zu diskutieren.
- identifizierte steuerliche Risiken angemessen an Fachvertreter zu kommunizieren.
- auf Nachfragen von Behörden angemessen und kompetent zu reagieren.
- steuerliche Aspekte insbesondere für persönliche und für betriebswirtschaftliche Entscheidungen sachlich kritisch zu argumentieren und in der Gruppe zu kommunizieren.
- Konfliktpotenziale in einem Arbeitsverhältnis zu erkennen und Lösungen für arbeitsrechtliche Probleme im Betrieb aufzuzeigen – auch unter dem Aspekt des Gleichbehandlungsgrundsatzes.
- Rechte als Insolvenzgläubiger in einem Insolvenzverfahren geltend zu machen und zu formulieren sowie Forderungen anzumelden.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar mit Übungen und Fallstudien „Steuerrecht“	56
Vorlesung „Arbeitsrecht“	20
Seminar mit Fallstudien „Arbeitsrecht“	10
Vorlesung „Insolvenzrecht“	10
Seminar mit Fallstudien „Insolvenzrecht“	10
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	20
Fallstudienbearbeitung „Einkommenssteuer“ (während der Theoriephase)	10
Selbststudium und Fallstudienbearbeitung (während der Praxisphase)	40
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	120	-	3. Semester	2

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Alexander Lohschmidt

E-Mail: info@steuerberater-lohschmidt.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte, Arbeitsblätter, Fallstudien

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte

- Beck'sche Textausgabe: Aktuelle Wirtschaftsgesetze, München
- Beck-Texte im dtv: Arbeitsgesetze, München
- Döring, U.; Führich, E.R.; Klunzinger, E.: Aktuelle Wirtschaftsgesetze 2015: Die wichtigsten Wirtschaftsgesetze für Studierende, München
- Steuergesetze (jeweils aktueller Rechtsstand)

Steuerrecht

- Breithecker, V.: Einführung in die betriebswirtschaftliche Steuerlehre, mit Fallbeispielen, Übungsaufgaben und Lösungen, Bielefeld
- Kraft, C.; Kraft, G.: Grundlagen der Unternehmensbesteuerung. Die wichtigsten Steuerarten und ihr Zusammenwirken, Wiesbaden

Arbeitsrecht und Insolvenzrecht

- Küfner-Schmitt, I.: Arbeitsrecht: Prüfungswissen, Multiple-Choice-Tests, Klausurfälle, München
- Zimmermann, W.: Grundriss des Insolvenzrechts, Heidelberg

Vertiefende Literatur

Steuerrecht

- Grefe, C.: Unternehmenssteuern, Ludwigshafen
- Schreiber, U.: Besteuerung der Unternehmen, Berlin
- Schneeloch, D.: Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Band 1 und 2, München
- Tipke, K. u.a.: Steuerrecht, Köln

Arbeitsrecht und Insolvenzrecht

- Dütz, W.: Arbeitsrecht, München
- Breuer, W.: Insolvenzrechts-Formularbuch mit Erläuterungen, München
- Reischl, K.: Insolvenzrecht, Heidelberg
- Rolfs, C.: Arbeitsrecht, Studienkommentar, München

Grundlagen der Unternehmensführung

Das Ziel des Moduls besteht darin, die Studierenden mit dem Gegenstand der Unternehmensführung unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen vertraut zu machen. Die Hervorhebung von Methoden und Instrumenten zur Umsetzung einer *marktorientierten* Unternehmensführung bildet mit Blick auf die nachhaltige Marktpositionierung von KMU einen ersten Schwerpunkt. Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über grundlegende Kenntnisse zu den konzeptionellen Sichtweisen, Funktionen, Unterstützungssystemen und Techniken der Unternehmensführung. Sie begreifen sie als systematischen Analyse-, Planungs- und Entscheidungsprozess, der auf die Besonderheiten von KMU anzupassen ist. Das Modul befähigt die Studierenden abschließend, die nachfolgenden Module zu den Teilbereichen der Unternehmensführung den einzelnen konzeptionellen Sichtweisen zuzuordnen und in das Gesamtsystem der Unternehmensführung zu integrieren.

Modulcode

4MW-GLUF-20

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 2

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4MW-WWGL-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang zum Praxismodul „Marketing und Vertrieb“ (4MW-PRAX2-20) und bildet die (konzeptionelle) Grundlage für alle Module der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ sowie für die Wahlpflichtmodule 4MW-SMMA-50, 4MW-IKK-60 und 4MW-OPRE-60.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Grundlagen der Unternehmensführung in KMU**
 - KMU-Spezifik (Begriff, Quantitative/Qualitative Merkmale, Stellenwert im Wirtschaftssystem)
 - Begriff, Sichtweisen und Merkmale der Unternehmensführung
 - Theorien der Unternehmensführung (Überblick und Einordnung)
 - Rahmenbedingungen der Unternehmensführung
 - Ausgewählte Fallstudien zur Unternehmensführung in KMU (EvL in Gruppenarbeit)
- **Konzepte der Unternehmensführung (jeweils Ziele, Aufgaben und Relevanz für KMU)**
 - Marktorientierte Unternehmensführung
 - Wertorientierte Unternehmensführung
 - Qualitätsorientierte Unternehmensführung
 - Ökologieorientierte Unternehmensführung
 - Internationale Unternehmensführung
- **Funktionen der Unternehmensführung in KMU**
 - Zielbildungsprozess und Zielbeziehungen (Unternehmensziele, -grundsätze und -kultur)
 - Unternehmensethik als Regulativ unternehmerischen Handelns sowie Wert- und Handlungsmuster des Mittelstandes
 - Strategieformulierung (Strategiebegriff, Strategietypen, Instrumente zur Strategieformulierung)
 - Strategieimplementierung und -kontrolle
- **Unterstützungssysteme der Unternehmensführung: Überblick und Einordnung**
 - Kennzahlen und Kennzahlensysteme zur Unternehmenssteuerung
 - Überblick zu Gestaltungskonzepten (u.a. Risk Management, Innovations-, Qualitätsmanagement)
 - Techniken (Prognose-, Planungs- und Kostenmanagementtechniken)

- **Grundlagen der marktorientierten Unternehmensführung**
 - Marketing als *duales* Konzept marktorientierter Unternehmensführung
 - Grundformen des Marketing (Konsumgüter-, Dienstleistungs- und Investitionsgütermarketing)
 - Herausforderungen des Marketing in KMU
 - Verhaltens- und Informationsgrundlagen der marktorientierten Unternehmensführung
 - Prozess der marktorientierten Unternehmensführung (mit begleitender Fallstudie *Culinaris*)
 - Analyse- und Prognose (Stärken-Schwächen-Analyse, Chancen-Risiken-Analyse, SWOT-Analyse, Portfolioanalysen, Marktteilnehmer-Analysen, ausgewählte Instrumentenanalysen)
 - Festlegung von Marketingzielen im Zielsystem der Unternehmensführung
 - Strategisches Marketing (Charakteristik, Corporate Identity, Marketingstrategien: Marktwahlstrategien, Marktfeldstrategien zur Erschließung von Wachstumsquellen, Normstrategien, Marktsegmentierung, Marktteilnehmerstrategien, Marketinginstrumentenstrategien)
 - Operatives Marketing (Charakteristik, Verständnis, Entscheidungstatbestände und Informationsgrundlagen der Marketinginstrumente)
 - Marketing-Organisation in KMU
- **Exkursion Konsumgüterbranche:** „Unternehmensführung in KMU“

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die besonderen Merkmale, Wert- und Handlungsmuster kleiner und mittlerer Unternehmen und die damit verbundenen Herausforderungen für eine erfolgreiche Unternehmensführung
- die konzeptionellen Sichtweisen der Unternehmensführung und ihre Relevanz für KMU
- die Funktionen der Unternehmensführung sowie die Interdependenzen der Ziel-, der Strategie- und der operativen Maßnahmen-Ebenen
- wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen, die (1) Ergebnisse unternehmerischer Tätigkeit sind (Umsatz, Kosten, Gewinn) und die (2) bedeutsame Tatbestände unternehmerischer Tätigkeit darstellen (Wirtschaftlichkeit, Produktivität, Rentabilität, Liquidität, Cashflow)
- wichtige Kennzahlensysteme (z.B. ROI, Du-Pont-System, Balanced-Scorecard) zur Unterstützung der Unternehmenssteuerung
- das Marketing als duales Konzept einer marktorientierten Unternehmensführung
- die Verhaltens- und Informationsgrundlagen der marktorientierten Unternehmensführung sowie über Kennzahlen und Methoden zur Einschätzung der Unternehmenssituation
- die besonderen Herausforderungen des Marketings in kleinen und mittleren Unternehmen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen zu(r)

- spezifischen Themen sowie zu Wert- und Handlungsmustern der Unternehmensführung in KMU durch das Studium aktueller Sekundärliteratur (u.a. IfM Bonn), durch Übungen (EvL), durch eine abschließende Exkursion in der Theoriephase und durch die anschließende 2. Praxisphase
- Entwicklung von Zielsystemen, zur Strategieformulierung sowie zu deren Implementierung und Kontrolle im Rahmen der Unternehmensführung durch Themen begleitende Übungen
- Berechnung und Interpretation betriebswirtschaftlicher Kennzahlen durch Übungen
- Analyse-, Planungs- und Entscheidungsmethoden, die zur Entwicklung von *Marketing-Konzeptionen* erforderlich sind. Die Wissensvertiefung erfolgt anhand exemplarischer Gegenstandsbereiche aus kleinen und mittleren Unternehmen der Konsum-, Dienstleistungs- und Investitionsgüterbranchen.
- Umsetzung einer *marktorientierten* Unternehmensführung in KMU durch eine abschließende Fallstudie, die am Gegenstand des Praxisunternehmens im Rahmen des Praxismoduls 4MW-PRAX2-20 zu bearbeiten und zu präsentieren ist.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Spezifik, Werte- und Handlungsmuster kleiner und mittlerer Unternehmen erkennen und sie von Großunternehmen quantitativ und qualitativ in den Führungs-, Vollzugs- und Versorgungsbereichen abgrenzen.
- adäquate Analyse-, Planungs- und Entscheidungsmethoden sowie Instrumente der Unternehmensführung zur Planung und Steuerung des Systems Unternehmen auswählen und anwenden.
- betriebswirtschaftliche Kennzahlen und Kennzahlensysteme benennen, erläutern sowie ihre Relevanz für die Unternehmenssteuerung aufzeigen.
- Marketing-Konzeptionen für unterschiedliche Gegenstandsbereiche in kleinen und mittleren Unternehmen erarbeiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Situation der Unternehmung zu bewerten und zu beurteilen sowie situationsadäquate Managemententscheidungen (1) zielorientiert, (2) systematisch und (3) unter Bezugnahme auf die relevanten umwelt-, marktteilnehmerbezogenen und unternehmensinternen Informationen vorzubereiten.
- Verbindungen zwischen den Modulinhalten „Grundlagen der Unternehmensführung“ mit anderen Modulen im Rahmen des Studienganges herzustellen und den konzeptionellen Sichtweisen der Unternehmensführung, z.B. der wert-, qualitäts-, marktorientierten Unternehmensführung, zuzuordnen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- wichtige Grundbegriffe der Fachterminologie zur Unternehmensführung adäquat zu verwenden und sich mit Fachvertretern auszutauschen.
- Thesen (Behauptungen) zur Beeinflussung der Ertragsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit der Unternehmung durch führungsrelevante Argumente zu beweisen.
- die für Unternehmensentscheidungen erhobenen Kennzahlen zu interpretieren und zu vermitteln.
- Marketingentscheidungen zu formulieren und sachlich argumentativ zu begründen.
- die Umsetzung der marktorientierten Unternehmensführung am Gegenstand des Praxispartners im Rahmen einer Präsentation zu verdeutlichen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	30
Seminar (mit integrierten Fallstudien)	30
Übungen	23
Exkursion Konsumgüterbranche: „Unternehmensführung in KMU“	4
Tutorium	2
Mündliche Prüfung	1
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	25
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Praxisphase)	65
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Mündliche Prüfung	40	-	2. Semester	3

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Frauke Deckow

E-Mail: deckow@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript mit Lückentext, Arbeitsblätter, Statistiken der Mittelstandsforschung (u.a. IfM Bonn)

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

KMU-Spezifika

- Becker, W.; Ulrich, P.: *BWL im Mittelstand: Grundlagen – Besonderheiten - Entwicklungen*
- Pfohl, H.-Ch. (Hrsg.): *Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung*, Berlin

Unternehmensführung

- Dillerup, R.; Stoi, R.: *Kombination: Unternehmensführung + Fallstudien zur Unternehmensführung*, München
- Grant, Robert M.: *Moderne Strategische Unternehmensführung. Konzepte, Analysen und Techniken*, Weinheim
- Rahn, H.-J.; Olfert, K. (Hrsg.): *Unternehmensführung (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft)*, Herne

Marktorientierte Unternehmensführung

- Meffert, H.; Burmann, Ch.; Kirchgeorg, M.: *Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte – Instrumente – Praxisbeispiele*, Wiesbaden
- Meffert, H.: *Marketing – Arbeitsbuch: Aufgaben, Fallstudien, Lösungen*, Wiesbaden
- Renker, C.: *Marketing im Mittelstand. Anforderungen, Strategien, Maßnahmen*, Berlin

Vertiefende Literatur

KMU-Spezifika

- Aktuelle Beiträge des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM)
- Camenzind, A.; Fueglistaller, U.: *Strategisches Denken in KMU & die Lehren von Clausewitz*, Zürich
- Meyer, J.-A.: *Jahrbücher der KMU-Forschung und -Praxis (2009-2014)*, Lohmar-Köln
- *Offensive Mittelstand: Unternehmensführung für den Mittelstand*, Stuttgart
- Schauf, M. (Hrsg.): *Unternehmensführung im Mittelstand*, München/Mering

Unternehmensführung

- Coenenberg, A. G.; Salfeld, A.: Wertorientierte Unternehmensführung, Stuttgart
- Macharzina, K.; Wolf, J.: Unternehmensführung. Das internationale Managementwissen. Konzepte – Methoden – Praxis, Wiesbaden
- Steinmann, H.; Schreyögg, G.; Koch, J.: Management. Grundlagen der Unternehmensführung. Konzepte – Funktionen – Fallstudien, Wiesbaden
- Welge, M.K.; Eulerich, M.: Corporate-Governance-Management: Theorie und Praxis der guten Unternehmensführung, Stuttgart

Marktorientierte Unternehmensführung

- Backhaus, K.: Industriegütermarketing. Grundlagen des Business-to-Business-Marketings, München
- Meffert, H.; Bruhn, M.: Dienstleistungsmarketing: Grundlagen, Konzepte, Methoden, Wiesbaden
- Nagel, K.; Stark, H.: Marketing und Management. Führungswissen für kleine und mittlere Unternehmen, Bad Wörishofen
- Pepels, W.: Käuferverhalten. Basiswissen für Kaufentscheidungen für Konsumenten und Organisationen mit Aufgaben und Lösungen, Berlin

Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft, Umweltschutz

Nach Abschluss des Moduls sollen die Studierenden ein umfängliches Verständnis – insbesondere zum Gegenstand, den Aufgaben und grundlegenden Begriffen und Instrumenten – für die betriebswirtschaftlichen Primärprozesse der Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft entwickelt haben. Darüber hinaus kennen die Studierenden die wichtigsten europäischen und nationalen Umweltvorschriften sowie Informationssysteme im Umweltschutz und können betriebliche Umweltschutzmaßnahmen in kleinen und mittleren Unternehmen organisieren.

Modulcode 4MW-PMLU-30	Modultyp Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan Semester 3	Dauer 1 Semester
ECTS-Credits 6	Angebotsfrequenz jährlich
Lehrsprache deutsch	Zugangsvoraussetzungen Teilnahme an den Modulen 4MW-WWGL-10, 4MW-WFMA-12, 4MW-GLUF-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Grundlage für die integrierte Planung von Beschaffungs- und Produktionsprozessen (in KMU) unter Berücksichtigung des Umweltschutzes und steht im besonderen Zusammenhang zu den Pflichtmodulen 4MW-PMQM-50 sowie zum Wahlpflichtmodul 4MW-OPRE-60.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Produktionswirtschaft**
 - Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Produktionswirtschaft
 - Produktions- und Kostentheorie, Wirtschaftlichkeitskriterien und Produktionsfunktionen
 - Logistikbegriff und Produktionsentscheidungen
 - Innerbetriebliche Standortentscheidungen und Lösungsmethoden
 - Maschinenbelegungsplanung und Einordnung in die Produktionsplanung
 - Auftragsdurchlaufzeit und Durchlaufzeitverkürzung
 - Fertigungssteuerungsprinzipien
 - Produktionslosgrößen statischer und dynamischer Natur
 - Auftragszuordnung, Modell und Lösungsverfahren
 - Aufgabenstellungen und Lösungsverfahren der innerbetrieblichen Transportlogistik
- **Material- und Lagerwirtschaft**
 - Beschaffungsabwicklung – von der Anfrage bis zur Bestellung
 - Ziele und Zielkonflikte der Material- und Lagerwirtschaft
 - Kennziffern einer effizienten Bestandsführung
 - Beschaffungs-, Lagerhaltungs- und Transportkosten und ihre Beeinflussung
 - Materialklassifikation
 - Bedarfsermittlung
 - Beschaffungsarten und Methoden der Disposition
 - Berechnung optimaler Bestellmengen und Bestellzeiten
 - Aufgaben und Arten der Lagerhaltung
 - Bestandsplanung – Bestandsführung – Bestandsüberwachung
 - Bedarfsmarktforschung und strategisches Einkaufen
 - Markt- und Lieferantanalyse

- **Umweltschutz**
 - Globale und nationale Situation
 - Grundlagen des Umweltschutzes
 - Luftreinhaltung
 - Lärm- und Erschütterungsschutz
 - Gewässerschutz
 - Abfallvermeidung
 - Schutz vor gefährlichen Stoffen
 - Umwelthaftung
 - Umweltmanagement

- **Exkursion Investitionsgüterbranche:** „Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft, Umweltschutz“

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- zentrale produktionswirtschaftliche Kategorien
- theoretische Konzepte in Produktion und Logistik
- die Zusammenhänge zwischen verschiedenen Kategorien, die Komplexität und Schwierigkeit der Produktionssteuerung in mittelständischen (und in größeren) Unternehmen
- die Komplexität und Schwierigkeit der integrierten Planung von Beschaffungs- und Produktionsprozessen
- material- und lagerwirtschaftliche Ziele und Aufgaben eines Unternehmens
- die Schrittfolge der grundlegenden betrieblichen Einkaufs- und Dispositionsprozesse
- die Wirkungen von Entscheidungen der Material- und Lagerwirtschaft auf andere Unternehmensbereiche
- die Grundlagen des Umweltschutzes
- die wichtigsten europäischen und nationalen Umweltvorschriften einschließlich ihrer Hierarchie
- die Online-Informationssysteme zum Umweltschutz
- die Besonderheiten des betrieblichen Umweltschutzes in KMU.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen durch Einzel- und Gruppenübungen sowie durch seminaristische Diskussionsrunden zu

- dem Zusammenhang von lokalen Verbesserungen im Wertschöpfungsprozess und dem globalen Unternehmenserfolg
- Auswirkungen von Entscheidungen der Material- und Lagerwirtschaft auf den Unternehmenserfolg
- unterschiedlichen Bereichszielen und deren Konkurrenz
- Abhängigkeiten zwischen den einzelnen Planungsschritten
- auftretenden Umweltproblemen und deren Lösung im Unternehmen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Produktionsprozesse im Hinblick auf ihre Effizienz bewerten.
- Produktionsabläufe nach unterschiedlicher Zielsetzung steuern.
- Produktionsmengen und Produktionsreihenfolgen nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten festlegen.
- (inner-)betriebliche Standortentscheidungen nach unterschiedlichen Kriterien treffen.
- Materialarten entsprechend der Werthaltigkeit bzw. dem Verbrauchsmuster klassifizieren.

- Bedarfe ermitteln und Bedarfsprognosen erstellen.
- Bestellmengen und Bestellstrategien berechnen.
- Lieferanten auswählen.
- optimale Transportmengen bestimmen.
- den betrieblichen Umweltschutz organisieren.
- Umweltgefährdungen im Betrieb erkennen und analysieren.
- Vorschläge für entsprechende Schutzmaßnahmen erarbeiten und unterbreiten.
- Betriebsanweisungen zum betrieblichen Umweltschutz erstellen und Unterweisungen durchführen.
- die wichtigsten online-Datenbanken auf dem Gebiet des Umweltschutzes nutzen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- produktionswirtschaftliche und logistische Probleme aus ganzheitlicher Sicht zu beurteilen.
- die Komplexität und Schwierigkeit der Produktionssteuerung in mittelständischen Unternehmen einzuschätzen.
- den Erfolg lokaler Verbesserungen realistisch zu beurteilen.
- Beschaffungsprozesse zu analysieren, zu planen und zu optimieren.
- selbständig umweltbewusst zu arbeiten.
- umweltgerecht unternehmerisch zu denken und zu handeln.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- mit Experten anderer Sachgebiete (z.B. Ingenieurwesen, Controlling, Umwelt) zu kommunizieren.
- mit Lieferanten zu verhandeln.
- mit zuständigen Behörden und Umweltsachverständigen zusammenzuarbeiten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung „Produktionswirtschaft“	25
Einzel- und Gruppenübungen „Produktionswirtschaft“	15
Seminar „Material- und Lagerwirtschaft“	22
Einzel- und Gruppenübungen „Material- und Lagerwirtschaft“	14
Vorlesung „Umweltschutz“	10
Seminar „Umweltschutz“	16
Exkursion Investitionsgüterbranche: „Produktions-, Material- und Lagerwirtschaft, Umweltschutz“	4
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	70
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	120	-	3. Semester	3

Modulverantwortlicher

Univ.-Prof. Dr. Joachim Käschel

E-Mail: j.kaeschel@wirtschaft.tu-chemnitz.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Produktionswirtschaft

- Käschel, J.; Teich, T.: Produktionswirtschaft, GUC, Chemnitz
- Günther, H.-O.; Tempelmeier, H.: Produktion und Logistik: Supply Chain und Operations Management, Berlin

Material- und Lagerwirtschaft

- Oeldorf, G.; Olfert, K.: Material-Logistik, Herne
- Bichler, K.; Krohn, R.: Beschaffungs- und Lagerwirtschaft. Praxisorientierte Darstellung mit Aufgaben und Lösungen, Wiesbaden

Umweltschutz

- Breidenbach, R.: Umweltschutz in der betrieblichen Praxis, Erfolgsfaktoren zukunftsorientierten Umweltmanagements. Ökologie, Gesellschaft, Ökonomie, Wiesbaden
- Storm, P.: Umweltrecht: Wichtige Gesetze und Verordnungen zum Schutz der Umwelt: UVP - Umweltaudit, Natur-, Tier- und Bodenschutz, Gewässer, Abfälle, Beck-Texte, München

Vertiefende Literatur

Produktionswirtschaft

- Berkner, W.: Grundlagen der Produktionswirtschaft, FVL, Berlin
- Corsten, H.: Produktionswirtschaft. Einführung in das industrielle Produktionsmanagement, München
- Corsten, H.: Übungsbuch zur Produktionswirtschaft, München
- Lödding, H.: Verfahren der Fertigungssteuerung, Berlin
- Dyckhoff, H.; Spengler, Th.: Produktionswirtschaft, Berlin

Material- und Lagerwirtschaft

- Large, R.: Strategisches Beschaffungsmanagement. Eine praxisorientierte Einführung mit Fallstudien, Wiesbaden
- Kluck, D.: Materialwirtschaft und Logistik, Lehrbuch mit Beispielen und Kontrollfragen, Stuttgart
- Tempelmeier, H.: Material-Logistik, Berlin
- Weber, R.: Zeitgemäße Materialwirtschaft mit Lagerhaltung, Renningen

Umweltschutz

- Förtsch, G.; Meinholz, H.: Handbuch betriebliches Umweltmanagement, Wiesbaden
- Kluth, W.: Umweltrecht : ein Lehrbuch. Wiesbaden
- Internet: www.umwelt-online.de (Rechtsdatenbank) - www.umweltlexikon-online.de - www.gestis.de (Gefahrstoffinformationssystem) - www.foerderdatenbank.de

Leistungs-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebspolitik

Aufbauend auf den Modulkenntnissen zur marktorientierten Unternehmensführung erwerben die Studierenden spezifische Kenntnisse zum Marketing-Mix. Nach Abschluss des Moduls verstehen sie die Einsatzmöglichkeiten der verschiedenen Marketinginstrumente in kleinen und mittleren Unternehmen zu planen, die Verbindungen zwischen den Instrumenten strategisch zu nutzen sowie Aufgaben und Schnittstellenprobleme bei ihrer operativen Umsetzung zu lösen. Sie erkennen instrumentelle Alternativen und Synergien in der Marktbearbeitung durch kleine und mittlere Unternehmen.

Modulcode

4MW-LPKV-40

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4MW-WWGL-10, 4MW-GLUF-20, 4MW-PSSK1-20, 4MW-PSSK2-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

- Das Modul steht im besonderen Zusammenhang zu den Pflichtmodulen 4MW-GLUF-20, 4MW-PMQM-50, 4MW-UNGRM-60, zum Wahlpflichtmodul 4MW-SMMA-50 sowie zum Praxismodul (4MW-PRAX2-20).
- Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Leistungspolitik**
 - Bedeutung der Leistungspolitik in KMU und die Rolle des Innovationsmanagements (Ziele, Strategien, Erfolgsfaktoren)
 - Das leistungspolitische Zielsystem (Leistungskern, Markierung, Verpackung, Programmgestaltung, Einordnung des Total Quality Managements)
 - Leistungsinnovation (Ideengewinnung, -prüfung und -realisation, Markteinführung und Diffusion)
 - Leistungsmodifikation (Variation, Differenzierung)
 - Leistungselimination
 - Fallstudie (EvL in Gruppenarbeit): „*Innovationsmanagement in KMU*“
- **Preispolitik**
 - Stellenwert und aktuelles Umfeld der Preispolitik in KMU
 - Das preispolitische Zielsystem und preisstrategisches Verhalten in KMU
 - Nachfragerorientierte Preispolitik (Preisinteresse, Preiswahrnehmung und Preisbeurteilung als Determinanten des Preisverhaltens)
 - Wettbewerbsorientierte Preispolitik (Preis-Benchmarking und seine Umsetzung)
 - Kostenorientierte Preispolitik (Überblick und Einordnung in die Unternehmensrechnung)
 - Vertiefungsseminar: „Preisgespräche erfolgreich führen!“
 - Fallstudie (EvL in Gruppenarbeit): „*Erfolgreiche Preisdifferenzierung in KMU*“
- **Kommunikationspolitik**
 - Aktuelle Bedingungen der Kommunikationspolitik in KMU
 - Die Kommunikationsziele als Steuerungskriterien und die Bedeutung der Zielgruppenabgrenzung
 - Einführende Fallstudie: „Integrierte Kommunikation – an einem ausgewählten KMU-Beispiel“
 - Klassische Werbung und Direktwerbung (Direct Mailing) als *ausgewählte* Instrumente der Kommunikationspolitik (Werbeanalyse, Festlegung von Werbezielen, Zielgruppenbestimmung,

- Budgetallokation, Techniken der Botschaftsgestaltung, Auswahl von Werbemitteln und Werbeträgern, zeitliche Einsatzplanung der Werbung, Werbewirkungskontrolle)
 - Anspruch und Grenzen der integrierten Kommunikation in KMU (Verkaufsförderung, PR, Sponsoring, Events, Messen, Direktkommunikation, Online-Marketing)
 - Vertiefungsseminar: „Messe- und Veranstaltungsmarketing für KMU“
 - Fallstudie (EvL in Gruppenarbeit): „*Entwicklung eines Kommunikationskonzeptes*“
- **Vertriebspolitik**
- Stellenwert der Vertriebspolitik für KMU
 - Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung in KMU
 - Erfolgsfaktor Customer Relationship Management (Verständnis, Ziele, Kundenzufriedenheit und Kundenbindung als Erfolgsindikatoren, CRM-Systeme, CRM-Lösungen)
 - Fallstudie (EvL in Gruppenarbeit): „*CRM für KMU*“

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Bedeutung der einzelnen Marketinginstrumente für KMU sowohl isoliert als auch im Zusammenspiel mit anderen Instrumentalbereichen
- strategische Fragen und operative Entscheidungstatbestände, die sich auf die marktgerechte Gestaltung von Leistungsangeboten (Leistung, Preis) und deren erfolgreichen Absatz (Kommunikation, Vertrieb) durch KMU beziehen
- die Grundlagen des CRM und über dessen Umsetzungsmöglichkeiten in KMU.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- zur Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung im Bereich der strategischen und operativen Instrumenten-Entscheidungen
- durch vier instrumentenbezogene Fallstudien, die aufbauend auf den Lehrinhalten im eigenverantwortlichen Lernen in Gruppenarbeit zu bearbeiten sind und vor der Seminargruppe präsentiert und diskutiert werden
- zu ausgewählten Kommunikationsinstrumenten durch das Vertiefungsseminar „Messe- und Veranstaltungsmarketing für KMU“
- zur Gesprächs- und Verhandlungsführung (4MW-PSSK2-30) durch das Vertiefungsseminar zur Preisgesprächsführung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können instrumentelle Entscheidungen im Marketing-Mix zielorientiert planen und implementieren. Im Einzelnen können sie:

- die Attraktivität des Absatzprogramms durch geeignete Analysemethoden umfassend beurteilen und die erforderlichen leistungs- und/oder programmpolitischen Maßnahmen im Hinblick auf Neuentwicklung, Verbesserung, Ergänzung oder Elimination ableiten.
- preispolitische Problemstellungen sowohl aus wettbewerbs-, kosten- als auch aus nachfragerorientierter Perspektive betrachten und im Rahmen der Preisbildung lösen.
- die kommunikations- und insbesondere werbepolitischen Maßnahmen des Unternehmens im Hinblick auf die relevanten Zielgruppen systematisch planen, gestalten sowie mit Blick auf eine integrierte Kommunikation abstimmen und hinsichtlich der Zielerreichung kontrollieren.
- CRM-Lösungen und -systeme im Hinblick auf ihre Eignung für Fragen des Kundenmanagements beurteilen und Entscheidungen für Systemanschaffungen bzw. -erweiterungen treffen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- durch (instrumentenspezifische) Analysemethoden Marktpotentiale zu erkennen und diese durch eine strategische und operative Planung des Marketing-Mix auszuschöpfen.
- die Verbindungen zwischen den Marketinginstrumenten strategisch zu nutzen sowie Aufgaben und Schnittstellenprobleme bei ihrer operativen Umsetzung zu lösen.
- (Stamm-)Kundenpotentiale zu identifizieren und diese durch adäquate Vertriebs- und CRM-Lösungen zu sichern und auszuschöpfen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- instrumentelle Entscheidungen im Marketing-Mix zu erläutern sowie fundiert zu begründen und zu verteidigen.
- mit anderen Fachvertretern (z.B. Werbeagenturen, IT-Firmen für CRM-Solutions) und mit Experten anderer Sachgebiete (z.B. Produktentwicklung, Controlling) zu kommunizieren.
- Preisgespräche durch geeignete Techniken der Preisnennung adäquat zu führen.
- Briefings für externe Auftragnehmer (z.B. Werbeagenturen) zu erstellen.
- Die kommunikative Kompetenz zur Gesprächsführung mit (Beschwerde-)Kunden wird in den Modulen „Gesprächs- und Verhandlungsführung“ sowie „Transaktion und Konfliktlösung“ entwickelt.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar „Leistungspolitik“	14
Seminar und Übungen „Preispolitik“	20
Vertiefungsseminar „Erfolgreiche Preisgesprächsführung“	6
Seminar und Übungen „Kommunikationspolitik“	24
Vertiefungsseminar „Messe- und Veranstaltungsmarketing für KMU“	6
Seminar „Vertriebspolitik und CRM“	16
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	50
Bearbeitung der Fallstudien in Gruppenarbeit (während der Theoriephase)	40
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	120	-	4. Semester	3

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Frauke Deckow

E-Mail: deckow@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

(Lücken-) Skripte, Arbeitsblätter, Werbebeispiele, Pinnwände, Flipchart, Moderatorenkoffer

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Bruhn, M.: Kommunikationspolitik. Systematischer Einsatz der Kommunikation für Unternehmen, München
- Diller, H.: Preispolitik, Stuttgart
- Herrmann, A.; Huber, F.: Grundlagen – Methoden – Beispiele, Wiesbaden
- Winkelmann, P.: Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung. Die Instrumente des integrierten Kundenmanagements – CRM, München

Vertiefende Literatur

- Bruhn, M.: Übungsbuch zur Kommunikationspolitik, München
- Bruhn, M.: Relationship Marketing – Das Management von Kundenbeziehungen, München
- Deckow, F.: Preispolitik im Service, München
- Deckow, F.: 10 fabelhafte Regeln, Preisgespräche erfolgreich zu navigieren, Chemnitz
- Esch, F.-R.: Strategie und Technik der Markenführung, München
- Hippner, H.; Hubrich, B.; Wilde, K.D. (Hrsg.): Grundlagen des CRM. Strategie, Geschäftsprozesse und IT-Unterstützung, Wiesbaden
- Kroeber-Riel, W.; Esch, F.R.: Strategie und Technik der Werbung. Verhaltenswissenschaftliche und neurowissenschaftliche Erkenntnisse, Stuttgart u.a.
- Lippmann, H.; Orth, A.: Mit Produktmanagement Marktchancen nutzen: Ein Praxisratgeber für den Mittelstand, Sternenfels
- Pechtl, H.: Preispolitik: Behavioral Pricing und Preissysteme, Stuttgart
- Renker, C.: Marketing im Mittelstand. Anforderungen, Strategien, Maßnahmen, Berlin
- Schori, K.; Roch, A.; Faoro-Stampfli, M.: Innovationsmanagement für KMU, Bern
- Simon, H.: Preisheiten. Alles, was Sie über Preise wissen müssen. Frankfurt/New York

Organisation, Personalmanagement und -führung

Mit dem Modul werden den Studierenden die theoretischen Grundlagen, praktischen Inhalte sowie Methoden und Instrumente der Unternehmensorganisation, des Personalmanagements und der Personalführung vermittelt. Die Schwerpunktsetzung des Moduls ist insbesondere auf die Umsetzung der Kenntnisse in kleinen und mittleren Unternehmen ausgerichtet. Nach Abschluss des Moduls kennen die Studierenden anwendbare Methoden und Instrumente zur Bearbeitung praktischer Organisationsaufgaben, zur unmittelbaren Lösung strategischer und operativer Aufgaben in personalwirtschaftlichen Verantwortungsbereichen sowie zur Anwendung in personalorientierten Führungsprozessen und -situationen.

Modulcode 4MW-OPEFÜ-40	Modultyp Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan Semester 4	Dauer 1 Semester
ECTS-Credits 6	Angebotsfrequenz jährlich
Lehrsprache deutsch	Zugangsvoraussetzungen Teilnahme an den Modulen 4MW-WWGL-10, 4MW-WIRE2-30 (speziell Arbeitsrecht), 4MW-GLUF-20, 4MW-PSSK1-20, 4MW-PSSK2-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhaltungen

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang zum Praxismodul „Personalmanagement“ (4MW-PRAX4-40) sowie zu den Pflichtmodulen 4MW-GLUF-20, 4MW-WIRE2-30 (speziell Arbeitsrecht), 4MW-PSSK2-30 und MW-PSSK3-40 sowie zu 4MW-UNGGM-60.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Organisation**
 - Organisationstheoretische Grundlagen und Organisationsziele
 - Organisationshandbuch
 - Aufbauorganisation (Aufgabenanalyse, Stellenbildung, Stellenbeschreibung und Stellenbesetzungsplan, Leitungssysteme und Leitungsspanne, Aufgabensynthese)
 - Ablauforganisation (Grundlagen und Darstellungsformen, Prozessanalyse und Prozesssynthese)
 - Zertifizierung der Organisation
 - Organisationsstrukturen in erwerbswirtschaftlichen und gemeinwirtschaftlichen Unternehmen
 - Schwächen und Stärken der klassischen Organisationssysteme
 - Integrierende Organisationsansätze
 - Ausgewählte Organisationsmodelle (Virtuelle Unternehmen, Fraktale Fabrik, Holding-Organisationen, Tensor-Organisationen)
 - Organisationscontrolling
 - Soziale Organisation und Organisationspsychologie
 - Business Process Outsourcing
- **Personalmanagement**
 - Ziele und Herausforderungen des Personalmanagements – speziell für KMU
 - Aufgaben, Funktionsbereiche und Instrumente des Personalmanagements (Überblick)
 - Rahmenbedingungen des Personalmanagements (Akteure, Arbeitsrecht, Arbeitsmarkt, Unternehmensstrategie)
 - Theoretische Grundlagen des Personalmanagements (u.a. Human Relations-Ansatz, Motivationstheoretische Ansätze, Personalökonomischer Ansatz)
 - Personalbestands- und -bedarfsplanung (Quantitative und Qualitative Methoden)

- Personalbeschaffung und -auswahl (Personalmarketing, Beschaffungswege und -strategien, Bewerberauswahl, Personaleinstellung)
 - Personaleinsatz und -verwaltung (Gestaltung der Arbeitsinhalte, des Arbeitsplatzes, Arbeitszeitmanagement)
 - Personalentwicklung (Praktische Bedeutung, Anforderungen, Inhalte und Methoden)
 - Personalentlohnung und betriebliche Sozialpolitik (Verfahren der Entgelt differenzierung, Entgeltformen, betriebliche Sozialleistungen)
 - Personalfreisetzung (Ursachen, Maßnahmen, Outplacement)
 - Informationssysteme der Personalwirtschaft und Personalcontrolling
- **Personalführung**
- Führungsverständnisse und Führungsdefinitionen
 - Grundbegriffe der Führungspsychologie und Führungskompetenz
 - Menschenbilder der Führung
 - Mitarbeitermotive, Motivationstheorien, Motivationskonzepte und -instrumente
 - Charakterisierung einer Führungsbeziehung (Interaktion, Person, Situation, Führungserfolg, Entstehung von Führungsbeziehungen)
 - Ausrichtung von Führungsbeziehungen (Bezugspunkte: Vertrauen, Motivation, Gruppe/Team)
 - Gestaltung der Führungsbeziehung (Führungsstile und -ansätze, Führungsinstrumente: Mitarbeitergespräche, Zielvereinbarungsgespräche, Anreizsysteme, Führungs-Controlling)
 - Veränderung von Führungsbeziehungen (Führung im Wandel, Führung von Generationen)
 - Konzept der Führungsethik, ethische Konfliktsituationen in der Führungspraxis
 - Unternehmenskultur sowie Wert- und Handlungsmuster kleiner und mittlerer Unternehmen im Kontext der Personalführung
- **Exkursion Dienstleistungsbranche:** „Vom Employer Branding zum Recruiting“

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Grundlagen der Aufbau- und Ablauforganisation, die unterschiedlichen Formen der Aufbauorganisation und ihre praktische Anwendungsrelevanz
- den Aufbau und die Erarbeitung von betrieblichen Organisationsdokumenten, wie z.B. von Organigrammen, Stellenbeschreibungen und Prozessablaufdiagrammen
- die Methoden und Techniken der Organisationsanalyse und ihrer Anwendung in kleinen und mittleren Unternehmen
- die Funktionen und Bereiche der Personalwirtschaft sowie deren praktische Ausgestaltung
- verhaltenswissenschaftliche Grundlagen der Personalführung
- anwendungsorientierte Konzepte der Mitarbeiterführung und Mitarbeitermotivation unter besonderer Berücksichtigung der Wert- und Handlungsmuster kleiner und mittlerer Unternehmen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen durch Einzel- und Gruppenübungen sowie durch seminaristische Diskussionsrunden zu(r)

- Verzahnung der Aufbauorganisation mit der Ablauf- und Prozessorganisation im Unternehmen
- Integration der einzelnen Aufgaben, Bereiche und Prozesse der betrieblichen Personalwirtschaft
- Auswirkungen von Organisationsentscheidungen und von Entscheidungen des Personalmanagements auf die betriebliche Effektivität und Rentabilität
- speziellen Ansätzen, Instrumenten, Konfliktfeldern und Anforderungen in praktischen Problemstellungen und Situationen der Mitarbeiterführung
- Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen ferner durch die Bearbeitung eines *Organisations- oder Personalmanagement-Themas* am Gegenstand ihres Praxisunternehmens im Rahmen des Praxismoduls (4MW-PRAX4-40). Es ist eine Projektarbeit anzufertigen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Methoden und Instrumente der Organisationsanalyse und -projektierung sowie der systematischen praktischen Umsetzung neuer Organisationskonzepte in Veränderungsprozessen einsetzen.
- Analysen und Planungen zu personalwirtschaftlichen Aufgaben durchführen sowie in personalwirtschaftlichen Bereichen operative und strategische Aufgaben bearbeiten.
- Prinzipien, Verhaltensregeln und Stile der Mitarbeiterführung situationsbezogen beurteilen und unter Berücksichtigung ethisch-moralische Grundwerte anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- bestehende Organisationsstrukturen zu erkennen und zu klassifizieren sowie Analysen zur Effektivität und Effizienz durchzuführen.
- Empfehlungen zur Veränderung und Optimierung der Organisationsstrukturen sowie der Prozessorganisation typischer Geschäftsprozesse zu erarbeiten.
- die Wechselbeziehungen und Zusammenhänge zwischen den psychologischen Konstitutionen der Mitarbeiter und der Gruppe einerseits und dem nach außen entwickelten Motivations- und Leistungsverhalten zu analysieren sowie praktische und ethisch-moralisch vertretbare Empfehlungen für eine zielorientierte Mitarbeiter- und Gruppendynamik abzuleiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Ergebnisse von Analysen zu Organisations-, Personal- und Führungsaufgaben und -prozessen in praktischen Fallstudien und Projektarbeiten darzustellen.
- Zusammenhänge innerhalb der Teildisziplinen und zwischen diesen zu erläutern.
- Entscheidungsempfehlungen umfassend zu beschreiben und zu erläutern.
- das Wissen über die Aufgaben, Instrumente und Ansätze der Mitarbeiterführung in praktischen Führungssituationen einzusetzen und einen zielorientierten wie ethisch vertretbaren Führungs- und Arbeitsstil zu entwickeln.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung „Organisation“	15
Seminar „Organisation“	15
Vorlesung „Personalmanagement und -führung“	28
Seminar „Personalmanagement und -führung“	24
Exkursion Dienstleistungsbranche: „Vom Employer Branding zum Recruiting“	4
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	30
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Praxisphase)	60
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	120	-	4. Semester	3

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Jürgen Hoffmann

E-Mail: hoffmann@ba-eisenach.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Organisation

- Schreyögg, G.: Grundlagen der Organisation. Basiswissen für Studium und Praxis, Wiesbaden
- Staehle, W.H.; Conrad, P.; Sydow, J.: Management. Eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive, München

Personalmanagement

- Scholz, C.: Grundzüge des Personalmanagements, München
- Claassen, N.: Handbuch des Personalmanagements in kleinen und mittleren Unternehmen, Bremen

Personalführung

- Weibler, J. et al.: Personalführung, München
- Grimm, H.G.; Vollmer, G.R.: Personalführung. Führungswissen für kleine und mittlere Unternehmen, Bad Wörishofen

Vertiefende Literatur

Organisation

- Klimmer, M.: Unternehmensorganisation. Eine kompakte und praxisnahe Einführung, Herne
- Offensive Mittelstand: Unternehmensführung für den Mittelstand, Stuttgart
- Olfert, K.; Rahn, H.-J.: Kompakt-Training Organisation, Herne

Personalmanagement

- Berthel, J.; Becker, F. G.: Personalmanagement: Grundzüge für Konzeptionen betrieblicher Personalarbeit, Stuttgart
- Böhmer, N.; Schinnenburg, H.; Steinert, C.: Fallstudien im Personalmanagement: Entscheidungen treffen, Konzepte entwickeln, Strategien aufbauen, München
- Lindner-Lohmann, D.; Lohmann, F.; Schirmer, U.: Personalmanagement (BA Kompakt), Heidelberg
- Olfert, K. Personalwirtschaft, Herne
- Olfert, K.: Kompakt-Training Personalwirtschaft, Herne

- Weißenrieder, J.; Kosel, M. (Hrsg.): Nachhaltiges Personalmanagement in der Praxis: Mit Erfolgsbeispielen mittelständischer Unternehmen, Wiesbaden

Personalführung

- Blessin, B.; Wick, A.: Führen und führen lassen. Ansätze, Ergebnisse und Kritik der Führungsforschung, Stuttgart
- Bruch, H.; Kunze, F.; Böhm, St.: Generationen erfolgreich führen: Konzepte und Praxiserfahrungen zum Management des demographischen Wandels, Wiesbaden
- Rosenstiel, L. v.: Motivation im Betrieb: Mit Fallstudien aus der Praxis, Wiesbaden
- Schirmer, U.; Walter, V.; Woydt, S.: Mitarbeiterführung (BA Kompakt), Heidelberg

Projekt- und Qualitätsmanagement

Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage, selbständig betriebswirtschaftliche und interdisziplinäre Projekte im Zeit-, Budget- und Qualitätsrahmen zu planen, zu steuern und erfolgreich abzuschließen. Sie verfügen ferner über die notwendigen Fach- und Methodenkenntnisse, um als Qualitätsbeauftragter den Auf- und Ausbau eines firmenspezifischen Qualitätsmanagement-Systems zu leiten. Durch die Betrachtung komplexer betrieblicher Zusammenhänge und durch die interdisziplinäre Zusammenführung betriebswirtschaftlicher Disziplinen im Projekt- und Qualitätsmanagement wird das analytische und kritisch-konstruktive Denken der Studierenden weiterentwickelt.

Modulcode

4MW-PMQM-50

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4MW-WWGL-10, 4MW-WINFO-10, 4MW-GLUF-20, 4MW-PMLU-30, 4MW-LPKV-40, 4MW-OPEFÜ-40, 4MW-PSSK2-30, 4MW-PSSK3-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang zum Praxismodul „Betriebswirtschaftliche Projekte“ (MW-PRAX5-50) sowie durch seinen projekt- und qualitätsbezogenen Schwerpunkt zu allen Modulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ und zum Modul 4MW-WISTA-50.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

▪ Projektmanagement

- Relevanz des Projektmanagements im Mittelstand
- Ziele, Rolle und Besonderheiten des Projektmanagements im Spektrum der Führungstechniken
- Projektinitialisierung (Grundbegriffe und Grundstrukturen von Projekten, Projektorganisation, Projektumfeld, Projektmarketing, Projekthandbuch, Kick-off-Meeting)
- Definition und Auslösung von Projekten (Situationsanalyse, Zielbestimmung, Potentialermittlung, Machbarkeitsprüfung, Vorbereitung eines Projektauftrages)
- Projektplanung (Grundsätze und Voraussetzungen, Aufwandsschätzung, Projektstrukturierung, Projektablaufplanung, Projektzielbereiche: Termine, Ressourcen, Qualität, Projektbudgetierung)
- Projektdurchführung und -steuerung (Projektauftrag und Projektstart, Managementtechniken in Projekten, Zusammenstellung und Führung von Projektteams, Kommunikationsstrukturen und -prozesse nach innen und außen, Konfliktmanagement und Entscheidungsverhalten im Projekt)
- Projektüberwachung und -kontrolle
- Fallbeispiele: Forschungs- und Entwicklungsprojekte, Marketingprojekte, Veranstaltungsprojekte
- Fallstudie: Vergabe von Projektaufträgen (Auftragsarten, Vergabeverfahren, Bewertungskriterien)

▪ Qualitätsmanagement

- Gegenstand und grundlegende Elemente des Qualitätsmanagements
- Besonderheiten des Qualitätsmanagements für KMU
- Organisation und Zusammenspiel der Qualitätstätigkeiten – Verantwortung der Leitung
- Management von Ressourcen zur Produkt- und Dienstleistungsrealisierung
- Dokumentation des Qualitätsmanagementsystems
- Überwachung und Messung, Datenanalyse und Statistik

- Lenkung fehlerhafter Produkte und Dienstleistungen
- Auditierung und Zertifizierung
- Total Quality Management
- Kommunikation, Moderation und Gruppenarbeit in Q-Teams

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die zunehmende Bedeutung projektorientierter Arbeitsweisen in der betrieblichen Praxis
- die betrieblichen Anwendungsfelder und Einsatzmöglichkeiten des Projektmanagements
- Methoden und Instrumente zur Lösung betriebswirtschaftlicher und interdisziplinärer Projekte
- die betriebswirtschaftlichen Disziplinen durch deren Zusammenführung im Projektmanagement
- die Grundlagen, Bestandteile und Funktionen des Qualitätsmanagements
- die Ziele, Methoden und Techniken des Qualitätsmanagements in KMU
- die Voraussetzungen, Inhalte und die Bedeutung der Auditierung und Zertifizierung.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu Managementtechniken und deren Anwendung, indem sie einerseits Projektmanagement als eine spezielle Managementtechnik im Detail anwendungsbereit erlernen und andererseits erfahren, wie andere Managementtechniken in das Projektmanagement integriert werden können
- durch das Lösen einer betriebswirtschaftlichen Projektaufgabe mit vorgegebenem Zeit-, Budget- und Qualitätsrahmen in der betrieblichen Praxisphase (4MW-PRAX5-50; Projektarbeit III)
- zu betrieblichen Entscheidungsprozessen, indem sie im Rahmen der Projektarbeit III sachgerechte Entscheidungen zu einer projektorientierten Bearbeitung von Aufgaben treffen müssen
- durch den Umgang und die Pflege von QM-Systemen und QM-Dokumenten
- durch die Analyse auftretender Qualitätsprobleme und deren Lösung im Unternehmen
- durch die Auswertung von Qualitätskennzahlen mit Festlegung von Maßnahmen
- durch die Anwendung von operativen und strategischen Komponenten des Qualitätsmanagements
- durch die Beschäftigung bzw. Vorbereitung und Mitarbeit bei internen und externen Audits.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Projektmanagement als produktive Führungstechnik zur Bewältigung betrieblicher Aufgaben zielgerichtet anwenden und die darin enthaltenen Methoden und Instrumente zweckdienlich nutzen.
- Projektmanagement mit bereits früher erlernten Führungstechniken sachgerecht vernetzen und zwischen den verschiedenen Techniken fundiert abwägen.
- die Regelwerke des Qualitätsmanagements anwenden.
- Qualitätskennzahlen auswerten und entsprechende Maßnahmen ableiten.
- Qualitätsmanagementsysteme beschreiben.
- Qualitätsmanagement-Handbücher pflegen und fortschreiben.
- Maßnahmenkataloge (z. B. FMEA-Maßnahmenkatalog) verwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- sachgerecht über die Nutzung projektorientierter Arbeitsweisen im Betrieb zu entscheiden und die dafür geeigneten Vorhaben zu bestimmen.

- Projektmanagement führungs- und organisationsseitig in die Unternehmensstruktur einzubinden und mit nicht projektbezogenen Aufgaben zweckdienlich zu vernetzen.
- selbst Projekte zu initiieren, zu planen und als Projektleiter erfolgreich durchzuführen.
- in Projekten selbständig qualitätsbewusst zu arbeiten.
- erfolgreich an der *externen (fakultativen) Prüfung „Qualitätsbeauftragter TÜV“* teilzunehmen und in der entsprechenden Funktion den Auf- und Ausbau firmenspezifischer QM-Systeme zu leiten.
- QM-Dokumente zu verifizieren und/oder zu validieren.
- QM-Systeme hinsichtlich interner und/oder externer Audits zu bewerten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die für die Vorbereitung und Durchführung sowie den ordnungsgemäßen Abschluss von Projekten erforderlichen internen und externen Kommunikationsprozesse zu planen und zu realisieren.
- die kommunikativen Anforderungen an die verschiedenen Projektbeteiligten zu verstehen und in unterschiedlichen Führungspositionen praktisch umzusetzen.
- den kommunikativen Umgang mit Konflikten in der Vorbereitung und Realisierung von Projekten zu beherrschen.
- mit Qualitätsbeauftragten zusammenzuarbeiten und zu kommunizieren.
- mit allen organisationsrelevanten Gruppen qualitätsbewusst zu kommunizieren.
- bei Auditierungen angemessen zu bewerten und sachlich zu argumentieren.
- QM-Daten und -Dokumente mit anderen Firmen und Partnern auszutauschen und zu bewerten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung „Projektmanagement“	26
Seminar mit Fallstudie „Projektmanagement“	28
Vorlesung „Qualitätsmanagement“	30
Seminar „Qualitätsmanagement“	20
Tutorium	2
Prüfung	4
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	65
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Praxisphase)	65
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	180	-	5. Semester	3

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Harald Kunze

E-Mail: harald.kunze@abraxas-beratung.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Aktuelle Perinorm - Datenbank für Normen und technische Regeln (speziell DIN 69900, DIN 69901, DIN 69909, E DIN ISO 21500, DIN Fachbericht ISO 100006, DIN EN ISO 9001)

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Projektmanagement

- Litke, H.-D.; Kunow, I.; Schulz-Wimmer, H.: Projektmanagement, Freiburg
- Patzak, G.; Rattay, G.: Projektmanagement: Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen, Wien

Qualitätsmanagement

- Brüggemann, H.: Qualitätsmanagement. Von Werkzeugen über Methoden zum TQM, Wiesbaden
- Krause, G.; Krause, B.; Liebelt, A.: Qualitätsmanagement. 137 Klausurtypische Aufgaben und Lösungen, Herne

Vertiefende Literatur

Projektmanagement

- Andler, N.: Tools für Projektmanagement, Workshops und Consulting – Kompendium der wichtigsten Techniken und Methoden, Erlangen
- Brahemer, U.: Projektmanagement für kleine und mittlere Unternehmen: Das Praxisbuch für den Mittelstand, München
- Bohinc, T.: Führung im Projekt – Führungswissen für Projektleiter, Berlin/ Heidelberg
- Kuster, J. et al: Handbuch Projektmanagement, Berlin/ Heidelberg
- Olfert, K.: Kompakt-Training Praktische Betriebswirtschaft – Projektmanagement, Herne

Qualitätsmanagement

- Bruhn, M.: Qualitätsmanagement für Dienstleistungen. Handbuch für ein erfolgreiches Qualitätsmanagement. Grundlagen, Konzepte, Methoden, Berlin/Heidelberg
- Paul, P.A.: Qualitätsmanagement in kleinen Organisationen – ISO 9000ff. einfach umsetzen, Hamburg
- Rothlauf, J.: Total Quality Management in Theorie und Praxis: Zum ganzheitlichen Unternehmensverständnis, München
- Zollondz: Grundlagen Qualitätsmanagement. Einführung in Geschichte, Begriffe, Systeme und Konzepte, München

Unternehmensnachfolge/-gründung und Risikomanagement

Nach Abschluss des Moduls kennen die Studierenden die inhaltlichen und rechtlichen Voraussetzungen sowie die Vorgehensweise bei Unternehmensgründungen und -nachfolgen. Sie sind in der Lage, ein Existenzgründungs- und ein Unternehmensnachfolgekonzept unter Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher sowie handels-, gesellschafts- und steuerrechtlicher Aspekte zu erarbeiten. Darüber hinaus sind sie in der Lage, unternehmerische Entscheidungen in Gründungs- und Nachfolgeprozessen unter Berücksichtigung der Identifikation, Bewertung und Bewältigung von Risiken zu treffen.

Modulcode

4MW-UNGRM-60

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 6

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

7

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an allen Modulen der „Speziellen Managementkompetenz“ sowie an den Rechtsmodulen 4MW-WIRE1-10 und 4MW-WIRE2-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang zu allen Modulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ sowie zu den handels-, gesellschafts- und steuerrechtlichen Modulen.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

▪ Unternehmensgründung

- Gründersituation in der Bundesrepublik Deutschland und in der Europäischen Union
- Persönliche Voraussetzungen von Unternehmensgründern
- Art, Ziel und Organisation eines Gründungsprojektes
- Gründungsidee und Überprüfung ihrer Tragfähigkeit mittels Analyse der Absatz-, Beschaffungs- und Kapitalmärkte
- Leistungswirtschaftliche Konzeption einschl. Produkt-, Standort- und Organisationskonzept
- Finanzwirtschaftliche Konzeption einschl. Investitions-, Rechtsform- und Finanzierungskonzept bei Einbeziehung öffentlicher Förderungsmöglichkeiten
- Marketingaspekte der Unternehmensgründung
- Strategischer Effektivitätsnachweis auf der Basis eines aussagefähigen Businessplanes
- Entscheidungen zur Unternehmensgründung, wie Firmenbezeichnung, Gründungsbilanz, Gesellschaftsvertrag, Handelsregistereintragung, Unternehmenspublizierung und -anmeldung
- Strategische und taktische Planung der leistungs- und finanzwirtschaftlichen Aktivitäten
- Planung, Steuerung und Kontrolle des ersten Gründungsjahres einschl. Jahresabschluss (Unternehmensbilanz / Gewinn- und Verlustrechnung) und Controlling von KMU

▪ Unternehmensnachfolge

- Nachfolgeproblematik in kleinen und mittleren Unternehmen – insbesondere auch vor dem Hintergrund ihrer Wert- und Handlungsmuster
- Ziele und Gestaltungsmöglichkeiten der Unternehmensnachfolge (in Familienunternehmen)
- Rechtliche Grundlagen der Unternehmensnachfolge
- Unternehmensnachfolge und Rechtsformwahl
- Steuerliche Aspekte der Unternehmensnachfolge
- Unternehmensnachfolge durch Kauf / Verkauf
- Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensbewertung und Bewertungsverfahren
- Bestandsaufnahme, Planung und Umsetzung einer Unternehmensnachfolge

- **Risikomanagement**
 - Grundlagen des Risikomanagement (Notwendigkeit der Einflussnahme auf Risiken, Entscheidungsfindung unter Risiko und Ungewissheit, Grundkonzept eines betrieblichen Risikomanagement-Systems)
 - Risikomanagement innerhalb von Managementprozessen (Risikomanagementprozesse, Verhältnis zwischen Risikomanagementprozessen und Führungsprozessen)
 - Instrumente für die Aufgaben des Risikomanagements (Instrumente zur Risikoidentifikation, Instrumente zur Risikobeurteilung, Instrumente zur Gestaltung der Risiken)
- **Planspiel:** Die Studierenden agieren in Form einer Simulation verschiedener Unternehmen als deren Geschäftsführer an Märkten mit dynamischen Konkurrenzsituationen.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Aufbauend zu den Kenntnissen aus den Bereichen der „Allgemeinen Wirtschaftskompetenz“ und der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ verbreitern die Studierenden ihr Wissen über

- die betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Aspekte einer Unternehmensgründung und Unternehmensnachfolge
- die Findung von Gründungsideen einschließlich der Betrachtung ihrer Marktchancen
- die Vorgehensweise bei einer Unternehmensgründung und -nachfolge
- die Finanzierungshilfen des Bundes und der Länder für Existenzgründer
- die besonderen Anforderungen der Unternehmensführung durch Existenzgründer und Nachfolger einschließlich Insolvenz und Insolvenzvermeidung
- die Anforderungen und Bestandteile eines Geschäftsplanes
- die Notwendigkeit und Möglichkeit der Nachfolgeregelung in kleinen und mittleren Unternehmen
- die Möglichkeiten und Verfahren der Unternehmensbewertung
- die Identifikation, Beurteilung und Bewältigung von Risiken in Verbindung mit unternehmerischen Entscheidungen und unter Berücksichtigung der ethisch-moralischen Grundwerte des Wirtschaftens – speziell im Zuge der Unternehmensgründung und -nachfolge.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- in der Betriebswirtschaftslehre und im Wirtschaftsrecht am Gegenstand der Gründung, Nachfolge und Bewertung kleiner und mittlerer Unternehmen
- bezüglich des Einsatzes von Instrumenten zur Identifikation, Bewertung und Steuerung strategischer sowie operativer Risiken in kleinen und mittleren Unternehmen – speziell am Gegenstand der Unternehmensgründung und -nachfolge.
- in einem *Planspiel* zur Steuerung der gesamten betrieblichen Wertschöpfungskette unter Einbeziehung aller Unternehmensfunktionen in realitätsnahen Konkurrenzsituationen.
- durch Erarbeitung eines Existenzgründungskonzeptes.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Markt-, Marktteilnehmer- und Branchenanalysen hinsichtlich der Findung und Bestimmung einer Geschäftsidee als Grundlage der Existenzgründung durchführen.
- betriebswirtschaftliche Methoden für die Erarbeitung eines Unternehmensgründungs- und Nachfolgekonzeptes anwenden.
- Businesspläne, Kapitalbedarfs-, Finanz- und Liquiditätspläne im Hinblick auf die Zustimmungsfähigkeit durch sachkundige Stellen bzw. Banken erstellen.

- Finanzierungshilfen und Förderprogramme erkennen und nutzen.
- besondere Anforderungen und Risiken eines jungen Unternehmens erkennen und Krisensituationen vorbeugen bzw. bewältigen.
- Voraussetzungen und Bedingungen der Unternehmensnachfolge analysieren sowie Alternativen der Unternehmensnachfolge vergleichen.
- betriebswirtschaftlich, rechtlich und steuerlich fundierte Entscheidungen für die Unternehmensnachfolge – u.a. durch die Anwendung von Verfahren der Unternehmensbewertung – treffen.
- ausgewählte Methoden der Entscheidungsfindung unter Risiko nutzen.
- ausgewählte Instrumente der Risikoidentifikation und -bewertung in kleinen und mittleren Unternehmen anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Situation bei einer Unternehmensgründung und Unternehmensnachfolge unter Berücksichtigung der ethisch-moralischen Grundwerte des Wirtschaftens kritisch und sachkundig einzuschätzen.
- Methoden, Instrumente und Verfahren der Unternehmensgründung, -nachfolge und -bewertung auf konkrete Aufgabenstellungen anzuwenden.
- Existenzgründungs- und Nachfolgekonzept zu erarbeiten.
- an der Schaffung und Anpassung betrieblicher Risikomanagementsysteme mitzuwirken.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Existenzgründungskonzepte schriftlich zu erstellen, zu präsentieren sowie dbzgl. Entscheidungen fachkundig zu begründen und zu verteidigen.
- Unternehmensnachfolgen und Unternehmensbewertungen mit Fachleuten zu diskutieren und ihren Standpunkt zu vertreten.
- Grundbegriffe der Fachterminologie des Risikomanagements adäquat zu verwenden.
- Entscheidungen zur Bewertung und Steuerung von Risiken argumentativ zu fundieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar „Unternehmensgründung“	30
Seminar „Unternehmensnachfolge“	28
Seminar „Risikomanagement“	24
Planspiel	22
Tutorium	2
Prüfung	4
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während des Theoriesemesters)	60
Gruppenarbeit (Erarbeitung eines Existenzgründungskonzeptes und Vorbereitung einer Präsentation) - während des Theoriesemesters	40
Workload Gesamt	210

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	150	-	6. Semester	3

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Alexander Lohschmidt

E-Mail: info@steuerberater-lohschmidt.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Lehr- und Studienmaterial, Modular aufgebaute Methodik „Unternehmensmanagement/-controlling“, Arbeitsblätter, Skript, BGB, HGB, Steuergesetze, -richtlinien und -erlasse, aktuelle Förderrichtlinien

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Unternehmensgründung

- Kailer, N.; Weiß, G.: Gründungsmanagement kompakt: Von der Idee bis zum Businessplan, Wien
- Vogelgesank, E.; Fink, Ch.; Baumann, M.: Existenzgründung und Businessplan: Ein Leitfaden für erfolgreiche Start-ups, Berlin

Unternehmensnachfolge

- Beckmann, R.: Unternehmensnachfolge im Mittelstand, Frankfurt/M.
- Blodig, M.: Unternehmensnachfolge: Handbuch und Checkliste für eine erfolgreiche Übergabe, Hamburg

Risikomanagement

- Brauweiler, H.-Ch.: Risikomanagement im Unternehmen. Ein grundlegender Überblick über die Managementpraxis, Wiesbaden
- Hoffmann, J.: Risikomanagement für mittelständische Unternehmen: Risikopotenziale erkennen und erfolgreich bewältigen - mit zahlreichen Praxissituationen, Berlin

Vertiefende Literatur

Unternehmensgründung

- Collrepp, F. v.: Handbuch Existenzgründung, Stuttgart
- Faltin, G.: Kopf schlägt Kapital. Die ganz andere Art ein Unternehmen zu gründen, München
- Oswalder, A.; Pigneur, Y.; Wegberg, J.T.A.: Business Model Generation, Frankfurt/M.

Unternehmensnachfolge

- Behringer, St.: Unternehmensbewertung der Mittel- und Kleinbetriebe. Betriebswirtschaftliche Verfahrensweise, Berlin
- Lorz, R.; Kirchdörfer, R.: Unternehmensnachfolge. Rechtliche und steuerliche Gestaltung der Nachfolge in unternehmerische Vermögenswerte, München
- Peemöller, V.H. (Hrsg.): Praxishandbuch der Unternehmensbewertung. Grundlagen und Methoden. Bewertungsverfahren. Besonderheiten bei der Bewertung, Herne

Risikomanagement

- Gleißner, W.: Grundlagen des Risikomanagements im Unternehmen: Controlling, Unternehmensstrategie und wertorientiertes Management, München
- Stiefl, J.: Risikomanagement und Existenzsicherung: Mit Konzepten und Fallstudien zu KMU, München

Internationales Management und Interkulturelle Kompetenz

Mit dem Modul erhalten die Studierenden einen Überblick über die Formen und über die wirtschaftlichen sowie rechtlichen Rahmenbedingungen außenwirtschaftlicher Aktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen vor dem Hintergrund der Globalisierung. Sie werden mit den Chancen und Risiken der Globalisierung vertraut und setzen die in vorangegangenen Modulen erworbenen Kenntnisse und Fertigkeiten gezielt zur Analyse der Optionen internationaler Aktivitäten für kleine und mittlere Unternehmen ein. Die Behandlung internationaler Unternehmenstätigkeit berücksichtigt die Spezifika der Kultur und der Gesellschaft fremder Länder. Im Fokus steht die (Weiter-)Entwicklung interkultureller Kompetenz.

Modulcode 4MW-INTAH-60	Modultyp Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan Semester 6	Dauer 1 Semester
ECTS-Credits 6	Angebotsfrequenz jährlich
Lehrsprache deutsch	Zugangsvoraussetzungen Teilnahme an allen Modulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ und der „Personalen, Sozialen u. Sprachkompetenz“ sowie an 4MW-VWL2-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in besonderem Zusammenhang mit allen Pflichtmodulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“, indem die erarbeiteten Kenntnisse und Fertigkeiten gezielt zur Analyse der Optionen internationaler Aktivitäten (von KMU) eingesetzt werden. Überdies werden die interkulturellen Lehrinhalte der Module 4MW-PSSK1-20, 4-PSSK2-30 und 4MW-PSSK3-40 erweitert und vertieft länderspezifisch untersetzt.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Internationales Management und Außenhandel**
 - Theoretische Grundlagen der internationalen Arbeitsteilung (reale Außenwirtschaftstheorie)
 - Internationalisierung und Globalisierung: Chancen, Risiken und Erfolgsfaktoren (für KMU)
 - Gegenstand und Besonderheiten des internationalen Marketing
 - Formen des Außenhandels: Grundformen, Sonderformen, Entwicklungstendenzen
 - Rechtliche Rahmenbedingungen: AWG, Zollrecht, internationales Vertragsrecht
 - Transportwesen und Dokumente des Außenhandels
 - Außenhandelsrisiken und spezifische Instrumente des Risikomanagements
 - Auslandszahlungsverkehr (Zahlungsformen und -bedingungen)
 - Außenhandelsfinanzierung (internationale Finanzmärkte, kurz-, mittel- und langfristige Finanzierungsarten, Sonderformen, Finanzierung internationaler Unternehmen)
 - Formen der staatlichen Exportförderung
 - Incoterms und Außenhandelskalkulation
- **Interkulturelle Kompetenz**
 - Interkulturelle Kompetenz als aktuelle Schlüsselkompetenz
 - Interkulturelle Kompetenz und das Spannungsfeld von Interkulturalität, Multikulturalität, Hybridität
 - Kulturelle Vielfalt: Strukturmerkmale von Kulturen, Kulturdimensionen und Kulturstandards
 - Kulturelles Wissen und Identität: Selbst- und Fremdwahrnehmung, Ethnozentrismus, Stereotype
 - Fallstudien: Interkulturelle Kompetenz im Kontext von Vertrieb, Marketing und Personalwesen
 - Fallstudie: Auslandseinsatz – Interkulturelles Lernen, Akkulturationsstrategien, Kulturschock

- **Ausgewählte Länder und Zielregionen:** Indien, China, Lateinamerika, Süd-/ Osteuropa (Türkei, Spanien, Tschechien, Polen, Russland)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Grundbegriffe und Formen der internationalen Arbeitsteilung sowie deren Zusammenhänge
- die wesentlichen Ursachen sowie die volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Wirkungen der Globalisierung
- die Merkmale und Anforderungen der wichtigsten internationalen Märkte
- die Chancen, Risiken und Erfolgsfaktoren der Internationalisierung (für KMU)
- die Bedeutung, die Formen und die Entwicklungstendenzen außenwirtschaftlicher Beziehungen für die mittelständische Wirtschaft
- die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Dokumente des Außenhandels
- die jeweils aktuellen Formen der staatlichen Exportförderung
- die Incoterms und die Methoden der Außenhandelskalkulation
- die elementaren Begriffe, Konzepte und methodischen Ansätze der interkulturellen Kommunikation, Kompetenz und Kooperation.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen durch Übungen, Fallbeispiele und Gruppendiskussionen

- zu den Möglichkeiten außenwirtschaftlicher Aktivitäten unter den aktuellen Bedingungen internationaler Arbeitsteilung insbesondere auch für kleine und mittlere Unternehmen
- zu Analysen und zum Umgang mit betriebswirtschaftlichen Risiken unter den Bedingungen der zunehmenden Einbindung mittelständischer Unternehmen in den Globalisierungsprozess
- zur Gestaltung des Zahlungsverkehrs und zu den Möglichkeiten der Finanzierung im internationalen Geschäft durch Fallbeispiele
- zum Einsatz von Marketinginstrumenten in der internationalen Geschäftstätigkeit
- zu eigen- und fremdkulturellen Traditionen, Denkformen, Wertüberzeugungen, Rollenmodellen und sozialen Normen sowie zu Umgangsformen und Kulturstandards in ausgewählten Zielländern.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- aktuelle Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft erkennen, analysieren und in ihrer betriebswirtschaftlichen Bedeutung einschätzen.
- erfasste Daten über internationale Märkte aufbereiten und daraus u. a. Standortanalysen als Entscheidungsgrundlage für internationale Aktivitäten des Praxispartners erarbeiten.
- außenwirtschaftliche Risiken identifizieren und diese im Rahmen der Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie Finanzierungsformen begrenzen.
- Außenhandelskalkulationen unter Beachtung zollrechtlicher Bestimmungen und der Liefer- und Zahlungsbedingungen selbständig ausführen.
- entsprechende Finanzierungsinstrumente unter Berücksichtigung der staatlichen Exportförderung für konkrete Auslandsaktivitäten gezielt einsetzen.
- die in der Ausbildung gewonnenen Kenntnisse und Fertigkeiten im Marketingbereich auf Fragestellungen und Probleme der internationalen Geschäftstätigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen anwenden und betriebswirtschaftlich relevante Vorschläge erarbeiten.

- interkulturelle Denk- und Verhaltensweisen auf (non-)verbaler Ebene sowie auf Inhalts-, Beziehungs- und Kontextebene wahrnehmen, selbstkritisch reflektieren, wertschätzen und zielorientiert handeln.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- selbständig Analysen über die Entwicklung auf internationalen Märkten zu erstellen.
- die spezifischen Chancen und Risiken außenwirtschaftlicher Aktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen aus ganzheitlicher Sicht zu beurteilen und entsprechende Lösungsansätze aufzuzeigen.
- Auslandsmarktstrategien für kleine und mittlere Unternehmen zu entwickeln.
- interkulturelle Situationen, (potentielle) Missverständnisse u./o. Konflikte zu erkennen, sie zu reflektieren sowie kultursensibel und kontextangemessen zu reagieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Tragweite unternehmerischer Entscheidungen im internationalen Bereich zu erfassen sowie diese bei der Erarbeitung und Bewertung eigener Lösungsansätze überzeugend zu kommunizieren.
- die Lösungsmethodik und das Ergebnis ihrer Arbeit zu interpretieren, kritisch einzuschätzen und mit Fachleuten zu diskutieren.
- erarbeitete Internationalisierungsstrategien umfassend und überzeugend zu kommunizieren.
- Unterschiede im interkulturellen Wirtschaftskontext bewusst wahrzunehmen und darauf zu reagieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	40
Seminar mit Übungen	30
Interkulturelle Fallstudien	16
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	90
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	120	-	6. Semester	3

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Frank Mauersberger

E-Mail: mauersberger@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Büter, C.: Außenhandel: Grundlagen internationaler Handelsbeziehungen, Berlin/Heidelberg
- Erll, A.; Gymnich, M.: Uni Wissen Interkulturelle Kompetenzen: Kernkompetenzen, Sicher im Studium, Stuttgart
- Keuper, F.; Schunk, H.: Internationalisierung deutscher Unternehmen. Strategien, Instrumente und Konzepte für den Mittelstand, Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- Bernstorff, Ch. v.: Risiko-Management im Auslandsgeschäft. Internationale Geschäfte sicher abschließen, Förderungsausfälle vermeiden, Frankfurt
- Endriss, H. W.; Nicolini, H.-J. (Hrsg.): Internationale Bilanzbuchhaltung, Herne/ Berlin
- Jahrmann, F.-U.; Olfert, K.: Außenhandel (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft), Herne
- Jahrmann, F.-U.: Kompaktraining-Außenhandel, Herne
- Krämer, G.; Nazarkiewicz: Handbuch interkulturelles Coaching. Konzepte, Methoden, Kompetenzen, kulturreflexiver Begleitung, Göttingen
- Lüsebrink, H.-J.: Interkulturelle Kommunikation: Interaktion – Fremdwahrnehmung – Kulturtransfer, Stuttgart
- Swoboda, B.; Zentes, J. (Hrsg.): Fallstudien zum Internationalen Management. Grundlagen, Praxiserfahrung, Perspektiven, Wiesbaden
- Zentes, J.; Swoboda, B.: Internationales Marketing, München

Externes Rechnungswesen

Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über grundlegende Kenntnisse zur Finanzbuchhaltung und Bilanzierung nach HGB. Sie sind befähigt, einen praxisnahen, exemplarischen Buchungsgang von der Eröffnungs- bis zur Schlussbilanz (handelsrechtlicher Einzelabschluss) unter Einsatz der Technik der doppelten Buchführung und unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und Bilanzierung manuell selbständig durchzuführen. Die Studierenden verfügen über Grundlagen zur Jahresabschlussanalyse.

Modulcode

4MW-EXTRW-12

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 1 und 2

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4MW-EXTRW-12 des 2. Semesters setzt jene des 1. Semesters sowie die Teilnahme am Modul 4MW-WWGL-10 voraus bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht im besonderen Zusammenhang zu den Pflichtmodulen der Unternehmensrechnung (4MW-INTRW-30, 4MW-CONTR-56), zu den Pflichtmodulen (4MW-WIRE2-30, 4MW-UNGRM-60), zum Wahlpflichtmodul (4MW-WPRÜF-56) sowie zum Praxismodul (4MW-PRAX3-30).
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Grundlagen und Anwendungsfelder der Finanzbuchhaltung**
 - Bedeutung, Grundsätze, Organisation der Buchführung
 - Zusammenhang von Inventur, Inventar und Bilanz
 - Technik der doppelten Buchführung und deren Anwendung beim Buchen auf Bestands- und auf Erfolgskonten
 - Buchen von Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen, Buchen der Umsatzsteuer, Buchen von Privatentnahmen und Privateinlagen
 - mittelstandstypische Buchungen im Beschaffungs-, Absatz-, Personal-, Finanz-, Zahlungs-, Sachanlagen- und im steuerlichen Bereich
- **Bilanzierung und Jahresabschluss nach Handelsrecht**
 - Aufgaben und Bestandteile des Jahresabschlusses und gesetzliche Anforderungen
 - Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung
 - Ansatz und Bewertung mittelstandsrelevanter Aktiv- und Passivposten
 - Besonderheiten der Jahresabschlüsse verschiedener Gesellschaftsformen
 - wesentliche Unterschiede der Bilanzierung nach Handelsrecht, nach Steuerrecht, nach International Financial Reporting Standard (IFRS) und nach International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Enterprises (IFRS for SMEs)
 - Grundlagen der Jahresabschlussanalyse und der Ansätze der Bilanzpolitik

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Technik der doppelten Buchführung und deren Anwendung auf vielfältige betriebswirtschaftliche Geschäftsfälle
- das Buchhaltungssystem als grundlegendes Informationsinstrument für das Management
- den Jahresabschluss als wichtiges Kommunikationsinstrument des Unternehmens mit seinen Interessentengruppen
- die Konsequenzen verschiedener Ansatz- und Bewertungsmöglichkeiten
- mittelstandsrelevante Gemeinsamkeiten und Unterschiede eines Jahresabschlusses nach nationalen und internationalen Rechnungslegungsvorschriften.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu den mittelstandstypischen Buchungsanlässen und Buchungen – durch das Aufstellen der entsprechenden Buchungssätze anhand von Belegen und durch die Interpretation von Buchungssätzen und Konteninhalten
- zur Rechtsform- und Größenabhängigkeit der Rechnungslegung hinsichtlich der Aufstellung, Prüfung, Offenlegung und zur konkreten Ausgestaltung des Jahresabschlusses bezüglich Ansatz, Ausweis und Bewertung – durch das Studium der entsprechenden Gesetze, durch die Diskussion der Ergebnisse und die Erarbeitung von praxistauglichen Entscheidungshilfen zu mittelstandsrelevanten Gesetzesinhalten
- durch Anwendung sich verändernder gesetzlicher Anforderungen der Jahresabschlusserstellung auf konkrete mittelstandsrelevante Problemstellungen
- zu prinzipiellen Möglichkeiten der Bilanzanalyse, indem sie einen exemplarischen Jahresabschluss eines Mittelständlers analysieren und diskutieren.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Technik der doppelten Buchführung gezielt und qualitätsgerecht im angemessenen zeitlichen Rahmen unter Einhaltung der Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung manuell anwenden.
- auf Bestands-, Erfolgs- und Jahresabschlusskonten buchen.
- die Grundlagen (Belegwesen) und weitere Hilfsmittel der Finanzbuchhaltung (Kontenrahmen, Dokumente von Nebenbuchhaltungen) zielführend anwenden.
- zu exemplarischen Aufgabenstellungen das Grundbuch, das Hauptbuch, das Kontokorrentbuch und das Bilanzbuch führen.
- gängige Buchungssätze aus der Nennung des Geschäftsfalls bzw. nach Sichtung des Buchungsbelegs aufstellen. Sie haben das Vermögen, aus dem Buchungssatz auf den Geschäftsfall bzw. Buchungsbeleg zu schließen.
- aus der laufenden Buchführung eine Bilanz und eine Gewinn- und Verlustrechnung ableiten, indem sie selbständig vorbereitende Abschlussbuchungen anhand vorgegebener Abschlussangaben aufstellen und buchen.
- Konteninhalte interpretieren.
- exemplarische Bilanzpositionen bzgl. Ansatz, Ausweis und Bewertung bearbeiten; dabei Ansatz-, Ausweis- und Bewertungswahlrechte sinnvoll ausnutzen.
- Jahresabschlüsse mit Hilfe von ausgewählten Kennzahlen analysieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Vielschichtigkeit der aufzuzeichnenden betriebswirtschaftlichen Sachverhalte wiederzugeben und in das System der Betriebswirtschaftslehre einzuordnen.
- einen anspruchsvollen Buchungsgang inklusive der notwendigen vorbereitenden Abschlussbuchungen manuell durchzuführen.
- den Jahresabschluss als Instrument zur Feststellung des Standes und der Entwicklung von Vermögen, Finanzen zum Stichtag und des Erfolges für die Abrechnungsperiode zu verstehen.
- grundlegende Problemstellungen im Rahmen einer Jahresabschlusserstellung nach HGB unter Verwendung der Fachsprache zu beschreiben, zu bearbeiten und zu analysieren.
- Internationalisierungstendenzen in den Rechnungslegungsvorschriften zu identifizieren und deren Begründungszusammenhang zu verstehen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Buchungssätze, Konteninhalte, Jahresabschlussdokumente zu analysieren, zu erläutern und zu diskutieren.
- die Erfordernisse der internen Schnittstellenkommunikation zu Mitarbeitern des Rechnungswesens, zu Mitarbeitern anderer Abteilungen und zum Management zu formulieren.
- die Erfordernisse der externen Schnittstellenkommunikation zum Steuerberater bzw. zu Wirtschaftsprüfern, zu Kreditbearbeitern bei Banken, Mitarbeitern von Ratingagenturen zu formulieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen (1. und 2. Semester)	
Vorlesung „Finanzbuchhaltung“	20
Seminar mit Übungen „Finanzbuchhaltung“	36
Vorlesung „Bilanzierung und Jahresabschluss“	20
Seminar mit Übungen „Bilanzierung und Jahresabschluss“	36
Tutorium	4
Prüfung	4
Eigenverantwortliches Lernen (1. und 2. Semester)	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während den Theoriephasen)	45
Selbststudium (während der 1. Praxisphase) zum Thema „Inventur“ in Vorbereitung auf „Bilanzierung und Jahresabschluss“ im 2. Semester	15
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	90	-	1. Semester	3 (KL40%/KL60%)
Klausur	90	.-	2. Semester	

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Barbara Gelenzov

E-Mail: gelenzov@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Arbeitsblätter, Auszüge aus aktuellen Bilanzgesetzen und Rechnungslegungsvorschriften (HGB, GmbHG, AktG, PubliG, EStG, AO, IFRS, IFRS for SMEs)

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Grundlagen und Anwendungsfelder der Finanzbuchhaltung

- Bornhofen, M.; Bornhofen, M.-C.: Buchführung 1 DATEV-Kontenrahmen: Grundlagen der Buchführung für Industrie- und Handelsbetriebe, Wiesbaden
- Müller, K.: Buchführung: Lehr- und Übungsbuch, Chemnitz
- Schmolke, S.; Deitermann, M.; Rückward, W.-D.: Industrielles Rechnungswesen IKR, Braunschweig

Bilanzierung und Jahresabschluss nach Handelsrecht

- Grefe, C.: Kompakt-Training Bilanzen, Herne
- Meyer, C.: Bilanzierung nach Handels- und Steuerrecht. Darstellungen, Herne
- Schmolke, S.; Deitermann, M.; Rückward, W.-D.: Industrielles Rechnungswesen IKR, Braunschweig

Vertiefende Literatur

- Bornhofen, M.; Bornhofen, M.-C.: Buchführung 2 DATEV-Kontenrahmen: Abschlüsse nach Handels- und Steuerrecht - Betriebswirtschaftliche Auswertung - Vergleich mit IFRS, Wiesbaden
- Bornhofen, M.; Bornhofen, M.-C.: Lösungen zum Lehrbuch Buchführung 1 DATEV-Kontenrahmen: Mit zusätzlichen Prüfungsaufgaben und Lösungen, Wiesbaden
- Buchführung- Bilanzierung- Kostenrechnung (BBK) mit nwbXpert Rechnungswesen, Neue Wirtschaftsbriefe, Herne (Internetzugang über Bibliothek und VPN)
- Coenberg, A.G.; Haller, A.; Schultze, W.: Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundlage, Stuttgart
- Eisele, W.; Knobloch, A.P.: Technik des betrieblichen Rechnungswesens: Buchführung und Bilanzierung, Kosten und Leistungsrechnung, Sonderbilanzen, München
- HAUFE- finance office professional online (Internetzugang über Bibliothek und VPN)

Internes Rechnungswesen

Nach Abschluss des Moduls haben die Studierenden die Befähigung, grundlegende Instrumente der Kosten- und Leistungsrechnung zielgerichtet und theoretisch fundiert entsprechend der jeweiligen Praxissituation auszuwählen und anzuwenden. Die Studierenden sind ferner in der Lage, Verfahren der Investitionsrechnung zur Unterstützung strategischer Entscheidungen einzusetzen. Sie kennen die Möglichkeiten der Fremd- und Eigenkapitalbeschaffung zur Realisierung von Investitionsvorhaben sowie zur Finanzierung der laufenden betrieblichen Prozesse in kleinen und mittleren Unternehmen.

Modulcode	Modultyp
4MW-INTRW-30	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
Semester 3	1 Semester
ECTS-Credits	Angebotsfrequenz
6	jährlich
Lehrsprache	Zugangsvoraussetzungen
deutsch	Teilnahme an den Modulen 4MW-WWGL-10, 4MW-WFMA-12, 4MW-EXTRW-12 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht im besonderen Zusammenhang zu den Pflichtmodulen der Unternehmensrechnung (4MW-EXTRW-12, 4MW-CONTR-56), zu den Pflichtmodulen (4MW-WIRE2-30, 4MW-UNGRM-60), zum Wahlpflichtmodul (4MW-WPRÜF-56) sowie zum Praxismodul (4MW-PRAX3-30).
2. Studiengangsspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Kosten- und Leistungsrechnung**
 - Grundlagen (Begriffe, Bereiche, Systeme, Verrechnungsprinzipien, Zeitbezüge, Dynamik)
 - Grundzüge der Vollkostenrechnung in Theorie und Praxis
 - Abgrenzungsrechnung zwischen externem und internem Rechnungswesen
 - Umgang mit diversen Betriebsabrechnungsbögen
 - Kalkulationsverfahren (gebräuchliche Formen der Divisions-, Zuschlags-, Verrechnungssatz- und Kuppelkalkulation) und entsprechende Kalkulationsschemata
 - Ist- und Normalkostenrechnung
 - Grundzüge der Teilkostenrechnung in Theorie und Praxis
 - Voraussetzungen und Unterschiede zur Vollkostenrechnung
 - Einstufige und mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung
 - Unterstützung bei Entscheidungen bezüglich Preisuntergrenzen, Zusatzaufträgen, optimaler Produktionsprogramme und -verfahren, Eigenfertigung vs. Fremdbezug
 - Anforderungen, Organisationsansätze, Probleme, Grenzen der Kosten- und Leistungsrechnung
- **Investition und Finanzierung**
 - Grundlagen (Investitionsbegriff; Investitionsarten; Investitionsentscheidungsprozess; Gegenstand, Aufgaben und Ziele der betrieblichen Investitionsrechnung und Finanzwirtschaft)
 - Verfahren der Investitionsrechnung
 - Statische Verfahren (Kostenvergleichs-, Gewinnvergleichs-, Rentabilitätsvergleichsrechnung sowie statische Amortisationsrechnung)
 - Dynamische Verfahren (Kapitalwertmethode, Methode des internen Zinssatzes, Annuitätenmethode, dynamische Amortisationsrechnung, Methode der vollständigen Finanzpläne)
 - Annäherung der Methoden an die Realität (Einbezug der Unsicherheit, Nutzungsdauerproblematik)
 - Entscheidungsmodelle zur Ermittlung des optimalen Investitions- und Finanzierungsprogramms

- Finanzierungsformen von Unternehmen als Eigen- und Fremdfinanzierung (Beteiligungsfinanzierung, Selbstfinanzierung, Finanzierung aus Abschreibungs- und Rückstellungsgegenwerten, Darlehen und Schuldverschreibungen; kurzfristige Kreditfinanzierung)
- Finanzplanung (Bestimmung der Kapitalstruktur, Kapitalbedarfsplanung; Liquiditätsplanung und -steuerung)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Kosten- und Leistungsrechnung als betriebliches Informationsinstrument
- die Kosten- und Leistungsrechnung als auf der Finanzbuchhaltung aufbauendes Element des Rechnungswesens und als unverzichtbares Managementinstrument
- die Verfahren der Investitionsbewertung
- die Bedeutung der Liquidität im System der Unternehmensziele
- mittelstandsadäquate Finanzierungsquellen
- die Zusammenhänge zwischen Finanzplänen und anderen Teilplänen des Unternehmens.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zur qualifizierten Durchführung und Organisation der Kosten- und Leistungsrechnung durch entsprechende Übungsanteile in den Präsenzveranstaltungen
- zur qualifizierten Durchführung und Organisation der Kosten- und Leistungsrechnung durch die aktive Auseinandersetzung mit dem Ist-Zustand der Kosten- und Leistungsrechnung beim Praxispartner in der Praxisphase und durch aktive Mitwirkung bei der Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- zu den Leistungsbereichen von Investition und Finanzierung durch entsprechende Übungsanteile in den Präsenzveranstaltungen sowie durch die Beschäftigung mit der Anwendung von Methoden der Investitionsrechnung im Hinblick auf die Unterstützung von unternehmerischen Entscheidungen in der betrieblichen Praxis. Hierbei lernen sie auch die Anwendungsgrenzen dieser Methoden kennen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Grundbegriffe des Rechnungswesens voneinander abgrenzen und gezielt anwenden.
- eine Abgrenzungsrechnung mit Hilfe einer Ergebnistabelle durchführen.
- die in der Fachliteratur dargestellten Ansätze der Kostenartenrechnung, der Kostenstellenrechnung, der Kostenträgerzeitrechnung (Gesamtkosten- und Umsatzkostenverfahren) und der Kostenträgerstückrechnung (Kalkulationsverfahren) auf praxisnahe Problemstellungen gezielt anwenden.
- die mit den Hilfsmitteln der Kosten- und Leistungsrechnung erzielten Ergebnisse kritisch hinterfragen und Problempotentiale theoretisch fundiert aufdecken.
- geeignete statische und dynamische Verfahren der Investitionsrechnung auswählen und anwenden sowie Investitionsalternativen bewerten.
- vor dem Hintergrund unterschiedlicher Zeithorizonte die Liquidität messen und die Ergebnisse kritisch interpretieren.
- unterschiedliche Finanzierungsquellen hinsichtlich ihrer Eignung für konkrete Finanzierungsentscheidungen im Rahmen des Finanzmanagementprozesses prüfen, bewerten und adäquat einsetzen.
- den Finanzbedarf eines Unternehmens ermitteln und die Vorteilhaftigkeit verschiedener Möglichkeiten der Investition und Finanzierung für kleine und mittlere Unternehmen unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten begründen und fachlich vertreten.
- Investitions- und Finanzpläne aufstellen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Vielschichtigkeit der für das interne Rechnungswesen relevanter betriebswirtschaftlicher Sachverhalte widerzuspiegeln und in das System der Betriebswirtschaftslehre einzuordnen.
- das interne Rechnungswesen als integralen Bestandteil des Rechnungswesens zu verstehen und anzuwenden.
- die Möglichkeiten und Grenzen des internen Rechnungswesens zu erkennen und adäquate Konsequenzen zu ziehen.
- bei speziellen Entscheidungen zu Investitionsproblemen die anwendbaren Verfahren selbständig auszuwählen, anzuwenden, ihr Vorgehen zu begründen, die Ergebnisse zu interpretieren und Lösungsvorschläge zu unterbreiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- komplexe (auf Modulniveau) kostenrechnerische Aufgabenstellungen in Gruppenarbeit zu bewältigen, wobei Lösungswege vorgeschlagen, diskutiert und praktiziert werden und die erzielten Ergebnisse unter Anwendung des Fachvokabulars vorgestellt, kritisch bewertet und verteidigt werden.
- Investitions- und Finanzierungsentscheidungen zu formulieren und argumentativ zu begründen sowie mit Fachvertretern zu kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung „Kosten- und Leistungsrechnung“	28
Seminar mit Übungen „Kosten- und Leistungsrechnung“	30
Vorlesung „Investition und Finanzierung“	28
Seminar mit Übungen „Investition und Finanzierung“	20
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	30
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Praxisphase)	40
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	120	-	3. Semester	3

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Barbara Gelenzov

E-Mail: gelenzov@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Kosten- und Leistungsrechnung

- Däumler, K.-D.; Grabe, J.: Kostenrechnung I-III, Herne
- Götze, U.: Kostenrechnung und Kostenmanagement, Berlin/Heidelberg
- Schmolke, S.; Deitermann, M.; Rückwart, W.-D.: Industrielles Rechnungswesen IKR, Braunschweig

Finanzierung und Investition

- Götze, U.: Investitionsrechnung, Berlin/Heidelberg
- Kruschwitz, L.: Investitionsrechnung, München
- Wöhe, G.; Bilsstein, J.: Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, München

Vertiefende Literatur

Kosten- und Leistungsrechnung

- Buchführung- Bilanzierung- Kostenrechnung (BBK) mit nwbXpert Rechnungswesen, Neue Wirtschaftsbriefe, Herne (Internetzugang über Bibliothek und VPN)
- Coenenberg, A. G.; Fischer, T. M.; Günther, T.: Kostenrechnung und Kostenanalyse (auch gleichnamiges Aufgabenbuch), Stuttgart
- Olfert, K.: Kostenrechnung, Herne
- Olfert, K.: Kostenrechnung (Kompakt-Training), Herne

Investition und Finanzierung

- Blohm, H.; Lüder, K.: Investition: Schwachstellenanalyse des Investitionsbereiches und Investitionsrechnung, München
- Franke, G.; Hax, H.: Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt, Berlin
- Olfert, K.: Finanzierung (Kompakt-Training), Herne
- Olfert, K.: Investition (Kompakt-Training), Herne
- Peridon, L.; Steiner, M.: Finanzwirtschaft der Unternehmung, München
- Schneider, D.: Investition, Finanzierung und Besteuerung, Wiesbaden

Controlling

Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über grundlegende theoretische Kenntnisse zu den Konzeptionen, Aufgaben, Strukturen, Instrumenten und Institutionen des Controllings sowie zu einer möglichen mittelstandsgerechten Ausgestaltung des Controllings in verschiedenen betrieblichen Teilbereichen. Die Bedeutung des konsequenten Anwendens eines vernetzten und systembezogenen Denkens können die Studierenden durch Auseinandersetzung mit entsprechend komplexen Controlleraufgabenstellungen erkennen und verinnerlichen. Es entsteht die Grundauffassung vom Controlling als zielgerichtete Dienstleistung für das Management.

Die Studierenden erlangen in Übungen und Fallstudien umsetzbare Kenntnisse und Fertigkeiten zum Controllinginstrumentarium. Darüber hinaus ist das Modul mit einem Planspiel verbunden. Eingesetzt wird ein um Controllingaspekte erweiterter DATEV- Hochschulmusterfall, durch den die Bedeutung der Finanzbuchhaltung als die Informationsbasis für das Controlling kleiner und mittlerer Unternehmen verdeutlicht wird. Nach Abschluss des Planspiels können die Studierenden das Potenzial des externen Rechnungswesens für Controllingzwecke sinnvoll erschließen und nutzen.

Modulcode

4MW-CONTR-56

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4MW-WWGL-10, 4MW-WIRE1-10, 4MW-EXTRW-12, 4MW-INTRW-30, 4MW-WIRE2-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht im besonderen Zusammenhang zu den Pflichtmodulen der Unternehmensrechnung (4MW-EXTRW-12, 4MW-INTRW-30), zu den Pflichtmodulen (4MW-WIRE2-30, 4MW-UNGRM-60), zum Wahlpflichtmodul (4MW-WPRÜF-56) und zum Praxismodul (4MW-PRAX3-30).
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- Begriff, Konzeptionen und Funktionen des Controllings
- Organisation der Controllingfunktion und Institutionen des Controlling
- Informationsversorgung als primäre Aufgabe des informationsorientierten Controlling
 - Funktionen und Elemente des Informationsversorgungssystems
 - Informationsversorgungsprozesse und Instrumente
 - Organisation der Informationsversorgung
- Planung und Kontrolle als Aufgaben des planungs- und regelungsorientierten Controlling
 - Funktionen und Elemente des Planungs- und Kontrollsystems
 - Planungs- und Kontrollprozesse sowie Instrumente
 - Organisation der Planung und Kontrolle
- Controlling als Koordination der Führung
 - Koordinationsaufgaben
 - Koordinationsinstrumente (Budgetvorgaben, Kennzahlen – u. Zielsysteme, Verrechnungspreise)
- Ausgewählte Aspekte des Kostencontrolling/ des Kostenmanagements
- Berichtswesen als Controlleraufgabe
- **Planspiel** mit dem um Controllingaspekte erweiterten DATEV-Hochschulmusterfall

- Inhalte der Übungen zu ausgewählten Instrumentarien des operativen und strategischen Controllings in kleinen und mittleren Unternehmen (*Hinweis: Die Übungsinhalte sind anhand von Literaturvorgaben und Arbeitsblättern im Selbststudium vorzubereiten.*):
 - Aufstellung/ Auswertung und Beurteilung eines Fragebogens zur Feststellung der Controllingqualität in kleinen und mittleren Unternehmen
 - Erstellen einer Controller-Stellenbeschreibung
 - Anwendungen der Kennzahlenanalyse im Zeitvergleich/ Betriebsvergleich/ Branchenvergleich auf Basis einer Jahresabschlussanalyse (Kennzahlencontrolling)
 - Kompetenzschulung für die Übernahme von Controlleraufgaben rund um den Planungs- und Budgetierungsprozess an Hand einer Prinzipianwendung inklusive Anwendung Netzplantechnik
 - Analyse der Methoden von Horvath am Beispiel der Fallstudien zum Investitionscontrolling und zu Balanced Scorecard
 - Anwendung der Methoden der Kostenauflösung
 - Bestimmung und Einsatz von Verrechnungspreisen
 - Durchführung von Plankostenrechnungen, Erstellung u. Interpretation von Abweichungsanalysen
 - Nachweis der Vorteile und Darstellung der Voraussetzungen/ Durchführung einer Prozesskostenrechnung
 - Anwendung Zielkostenrechnung
 - Gewinnschwellenanalyse im Mehrproduktunternehmen
 - Mathematische Modellierung und Lösung von Aufgabenstellungen zur linearen Optimierung unter Einsatz des Simplexalgorithmus manuell und mit Excel-Solver
 - Erstellen eines Systems von Erfolgspotenzialen/ Krisensymptomen

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen

- über die in der Praxis realisierten Controllingkonzeptionen
- zum Controlling in einzelnen Teilbereichen (z.B. Marketingcontrolling oder Logistikcontrolling) sowie über Möglichkeiten der organisatorischen Ausgestaltung des Controllings
- zu Instrumenten des operativen und strategischen Controllings
- zum Zusammenhang zwischen den Teilbereichen des Managements sowie zwischen Controlling und Management
- zu dem Zusammenspiel von Mitarbeiterführung und Unternehmensführung sowie möglichen Problempotenzialen
- zu dem Zusammenhang von Rechnungswesen und Controlling und den daraus resultierenden Einflüssen von Veränderungen in den Rechnungslegungsvorschriften auf die Realisierung von Controlleraufgaben.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zur Mittelstandsspezifika der Controlleraufgaben durch die Auswertung entsprechender empirischer Befunde
- zur Einheit von externem und internem Rechnungswesen und einem darauf aufbauenden Controlling durch die Übung zum Kennzahlencontrolling und das DATEV-Planspiel, welche die Bedeutung des externen Rechnungswesens für die qualitätsgerechte Realisierung (Kennzahlenanalyse, unterjährige Abrechnungen, Interpretation von Jahresabschlüssen) von Controlleraufgaben demonstriert
- zu betriebswirtschaftlichen Instrumenten durch deren Einsatz für Controllingzwecke speziell in den Übungen zum Kostencontrolling
- zum Sinn der Auseinandersetzung mit den Methoden einer Wissenschaft durch das Nachvollziehen der Fallstudien von Horvath
- zur Theorie und Praxis eines zielgruppenorientierten Berichtswesens aus Controllersicht durch die Anfertigung einer Controlling-Präsentation als Abschlussdokument des DATEV-Planspiels.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- das Rechnungswesen zur zuverlässigen mittelstandsgerechten Informationsbasis des Controllers ausbauen bzw. kennen die entsprechenden Ansatzpunkte.
- IT-Anwendungen zur Unterstützung und Verbesserung der Controllertätigkeit nutzen.
- wesentliche Methoden und Instrumente der Wirtschaftsmathematik und der Wirtschaftsstatistik in exemplarischen, praxisnahen komplexen Controlleraufgabenstellungen gezielt einsetzen.
- betriebliche Daten interpretieren, für Berichtszwecke aufbereiten und für Steuerungszwecke operationalisieren.
- aus dem Angebot der Controllinginstrumente gezielt die jeweils geeigneten Hilfsmittel für die Bearbeitung des konkreten Problems auswählen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- komplexe betriebliche Systeme gedanklich zu durchdringen und dieses Systemwissen auf komplexe Fallstudien zu übertragen.
- vorhandene Kenntnisse zur Unternehmensrechnung zu strukturieren und die gewonnene Struktur als Grundlage für die Gestaltung von Controllingansätzen zu nutzen.
- den Controllingregelkreis als Denkmodell bewusst zu nutzen, um tragfähige Controllingansätze für das Management zu entwickeln.
- ein Controllingssystem unter Beachtung der konkreten Bedingungen in kleinen und mittleren Unternehmen in den Grundzügen zu gestalten und zu beurteilen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- in entsprechenden Übungssituationen die Controllerfunktion zu praktizieren und dabei bewusst die Controllerrolle als Dienstleister für das Management zu übernehmen (z.B. als Navigator, als Analyst, als Berichterstatter, als Moderator, als Informationslieferant).
- komplexe Controllingaufgaben in Gruppen (Übungen, DATEV-Planspiel) zu diskutieren, zu lösen und die Ergebnisse empfängergerecht zu präsentieren.
- Aktuelle Controllinginhalte in einem Tagesseminar unter eigener Regie zu präsentieren, zu diskutieren, zu dokumentieren und die Veranstaltungsqualität zu reflektieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	20
Seminar mit Übungen	40
Fallstudien	24
DATEV-Planspiel	30
Tutorium	2
Prüfung	4
Eigenverantwortliches Lernen	
Erstellen der Controlling-Präsentation zum DATEV-Planspiel (während der 5. Theoriephase)	20
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der 5. Praxisphase)	40
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der 6. Theoriephase)	60
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Präsentation (DATEV)	30	-	5. Semester	3 (PR20%/KL80%)
Klausur	180	-	6. Semester	

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Barbara Gelenzov

E-Mail: gelenzov@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Arbeitsblätter; Teilnehmerunterlagen zum DATEV-Planspiel, zu den Fallstudien und zu den Übungen

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Horvath, P.: Controlling, München
- Klett, C.; Pivernetz, M.: Controlling in kleinen und mittleren Unternehmen, Herne
- Reichmann, T.: Controlling mit Kennzahlen und Managementberichten, München
- DATEV-Unterlagen Fallstudie Kanzlei Praxis (Teilnehmer), Nr. 18825

Vertiefende Literatur

- Advanced Controlling, Weinheim (Internetzugang über Bibliothek und VPN)
- Buchführung- Bilanzierung- Kostenrechnung (BBK) mit nwbXpert Rechnungswesen, Neue Wirtschaftsbriefe, Herne (Internetzugang über Bibliothek und VPN)
- Controlling-Berater, Haufe (Internetzugang über Bibliothek und VPN)
- Götze, U.: Kostenrechnung und Kostenmanagement, Berlin/Heidelberg
- Horvath, P.; Gleich, R.: Controlling umsetzen: Fallstudien, Lösungen und Basiswissen, Stuttgart
- Joos, T.: Controlling, Kostenrechnung und Kostenmanagement: Grundlagen – Anwendungen – Instrumente, Wiesbaden
- Weber, J.; Schäffer, U.: Einführung in das Controlling, Stuttgart

Selbstmarketing / Präsentation und Basic Business English

Nach Abschluss des Moduls sollen die Studierenden in der Lage sein, sich selbst sowie die zu vertretenden beruflichen und privaten Aspekte selbstsicher, motiviert und überzeugend darzustellen. Sie sind hierfür sicher im Umgang mit Instrumenten des Selbstmarketing sowie im speziellen mit zielgruppen- und situationsadäquaten Präsentationstechniken. Die Studierenden sind darüber hinaus in der Lage, in englischer Sprache sich selbst sowie ihren akademischen und beruflichen Kontext zu beschreiben und mit alltäglichen Kommunikationssituationen des beruflichen Umfeldes umzugehen. Sie werden zur englischsprachigen mündlichen und schriftlichen Kommunikation innerhalb und zwischen Unternehmen befähigt. Das Modul wird seminaristisch in Leistungsgruppen (A und B) durchgeführt.

Modulcode 4MW-PSSK1-20	Modultyp Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan Semester 2	Dauer 1 Semester
ECTS-Credits 6	Angebotsfrequenz jährlich
Lehrsprache deutsch/ englisch	Zugangsvoraussetzungen Englisch: B1 des europäischen Referenzrahmens

Verwendbarkeit des Moduls

- Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Folgemodulen „Personale, Soziale und Sprachkompetenz“ (4MW-PSSK2-30, 4MW-PSSK3-40) sowie mit allen Pflicht- und Wahlpflichtmodulen, die Präsentationenaufgaben und/oder entsprechende Prüfungsleistungen zum Gegenstand haben (insbesondere 4MW-GLUF-20/4MW-PRAX2-20, 4MW-WISTA-50, 4MW-CONTR-56, 4MW-UNGRM-60).
- Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

Selbstmarketing und Präsentation

- Grundlagen des Selbstmarketing
 - Die Bedeutung des Selbstmarketing im beruflichen und persönlichen Umfeld
 - Authentizität, Transferfähigkeit, Entscheidungskompetenz, Stil & Etikette als Erfolgsfaktoren des Selbstmarketing
 - Selbstreflexion, Fremdwahrnehmung und das persönliche Leitbild
 - Networking und Smalltalk als Wegbereiter des Selbstmarketing
- Instrumente des Selbstmarketing
 - Die persönliche Kompetenzvermarktung im beruflichen Alltag
 - Die wirkungsvolle und positive *mündliche* Kommunikation im beruflichen Alltag (Kommunikationstraining: Begrüßung, Vorstellung der/von Person(en) und des Praxisunternehmens – Besprechungen – Wahrnehmung und Beobachtung der Gesprächssituation)
 - Die professionelle *schriftliche* Geschäftskorrespondenz (Kommunikationstraining: Geschäftsbrief, Email-Etikette, firmeninterne Korrespondenz)
- Die Präsentation als Instrument des Selbstmarketing
 - Die Präsentation als Form der verbalen und non-verbalen Kommunikation
 - Die publikumsadäquate Zieldefinition und Themenformulierung
 - Der Präsentationsinhalt: Auswahl, Aufbau und Aufbereitung
 - Rhetorik und Verständlichkeit (Grundlagen: Redarten/-formen, Parasprache, Dialektik, bildhaftes Sprechen, Feedforward/ Feedback)
 - Die Körpersprache und ihr situationsadäquater Einsatz
 - Medieneinsatz und Visualisierungstechniken (Folien, Power Point, Beamer, Pinnwand, Flipchart)
 - Verbale und non-verbale Kommunikationsstörungen während einer Präsentation

- Die Präsentationserstellung als Prozess
 - Die Präsentationsvorbereitung und -planung (Recherche, Strukturierung, Präsentationserstellung/Dramaturgie, Zeitmanagement, Üben & Trainieren)
 - Die Durchführung der Präsentation (Begrüßung – Einleitung – Hauptteil – Abschluss, Anpassung und Einbeziehung des Publikums, Richtiges Reagieren, Umgang mit Störfaktoren)
 - Die Nachbereitung und Evaluation einer Präsentation
- Präsentation zur Fallstudie „*Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung am Gegenstand des Praxisunternehmens*“ (4MW-PRAX2-20) in deutscher Sprache

Basic Business English (Topics)

- Socialising (greeting, introducing yourself and others, talking about yourself, welcoming and looking after visitors and business partners)
- At work (jobs and daily routine, describing job responsibilities, working conditions, talking about career skills and qualities, professional life, internship search and applications)
- Company (history, corporate identity, portfolio of products, customers, suppliers and shareholders)
- Marketing (marketing process, marketing methods, marketing instruments / 4 Ps)
- Cross-cultural awareness (introduction)
- Business correspondence (professional emailing and memos)
- *Relevant grammar topics*: tenses, adjectives, verbs, prepositions, passive, quantifiers

(Transfer der deutschsprachigen Lehrinhalte zum Thema Präsentation)

- Professional Presentation
 - Defining the goals of your presentation
 - The content of the presentation
 - Adjusting yourself to your audience; including the audience actively
 - The three Ps: preparation, preparation, preparation
 - Presenting the presenter (rhetoric and body language)
 - Mastering Power Point, describing and presenting graphs and figures
 - Intercultural factors
- Presentation of the case study (4MW-PRAX2-20) in English language

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Möglichkeiten und Instrumente der Selbstvermarktung im beruflichen und privaten Umfeld
- Stil und Etikette als Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Agieren im Berufsumfeld
- die Frage-, Zuhör-, Informations- und Darstellungstechniken einer wirkungsvollen und positiven mündlichen Kommunikation im akademischen und beruflichen Kontext
- die Gliederung, Struktur und Dramaturgie von Präsentationen und Vorträgen
- Strukturen und Varianten der für die (internationale) Geschäftskorrespondenz typischen Kommunikationseinheiten und Textsorten (Fokus: E-Mail, Memos)
- das englischsprachige Fachvokabular im Bereich „Unternehmen/Marketing“
- erste interkulturelle Aspekte beim Präsentieren
- Techniken des 'English for Academic purposes', um Vorlesungen zu folgen, Mitschriften anzufertigen sowie Lektüren zu bewältigen und Exzerpte zu schreiben.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- durch Kommunikationstraining zur mündlichen Kommunikation (Vorstellung, Besprechungen, Small-talk) und zur schriftlichen Kommunikation (Fokus: E-Mails, Memos)
- durch rezeptive und produktive Aktivitäten im Hören, Lesen, Sprechen und im Schreiben allgemein sprachlicher und fachlicher Ausdrücke und Redewendungen der Studien- und Berufswelt
- durch dessen Anwendung bei der Anfertigung und beim Vortragen einer Präsentation zur Fallstudie „Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung am Gegenstand des Praxisunternehmens“ in deutscher und englischer Sprache.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können in deutscher und englischer Sprache

- ihre Person und ihr Praxisunternehmen überzeugend vorstellen.
- Präsentationen im beruflichen Kontext zielgruppen- und situationsadäquat anfertigen, aktivierend, überzeugend und flüssig vortragen sowie souverän verteidigen.
- Schriftliche Geschäftskorrespondenz erledigen.
- das für ihren Studiengang relevante Fachvokabular – speziell zum Unternehmen, (Selbst-) Marketing und Präsentation – anwenden.
- eigene sprachliche Fähigkeiten einschätzen und Strategien zu ihrer Verbesserung entwickeln.
- erste interkulturelle Faktoren in Vorbereitung auf Präsentationen sowie Anforderungen der internationalen Geschäftskommunikation bewusst berücksichtigen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in deutscher und englischer Sprache in der Lage,

- sich selbst sowie zu vertretende Aspekte im akademischen und beruflichen Kontext selbstsicher, motivierend und überzeugend darzustellen.
- mündliche und schriftliche Kommunikationssituationen des akademischen und beruflichen Kontextes wirkungsvoll zu meistern.
- ihr Sprachstudium selbständig zu organisieren und sich effizient auf dbzgl. Prüfungen vorzubereiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in deutscher und englischer Sprache in der Lage,

- zu einer authentischen, aktivierenden und respektvollen Kommunikation – speziell im Kontext von Präsentationen.
- (präsentationsrelevante) Kommunikationstechniken zielgruppen- und situationsadäquat einzusetzen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar mit Übungen „Selbstmarketing/Präsentation“	29
Seminar mit Übungen „Basic Business English“	48
Tutorium	2
Prüfung (Vorbereitungszeit und Präsentation)	1
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	30
Selbststudium, Prüfungsvorbereitung und Präsentationserstellung (während der Praxisphase)	70
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Präsentation	30	-	2. Semesters	2

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Annett Heinze

E-Mail: heinze@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

- Skript und Arbeitsblätter, Pinnwände, Flipchart, Moderatorenkoffer
- Der Lernstoff wird durch begleitende Übungen mit Audio und Video vertieft.
- Online-Sprachtraining (EvL in Theorie und Praxis): <http://www.speexx.com/campus/ba-sachsen>

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Selbstmarketing und Präsentation

- Beadle, M.; Kießling-Sonntag, J. (Hrsg.): Präsentieren – wirkungsvoll und strukturiert. Training International: deutsch-englisch, Berlin
- Grass, B.; Ant, M.; Chamberlain, J.R.: Schritt für Schritt zur erfolgreichen Präsentation, Heidelberg
- Öttl, Ch.; Härter, G.: Selbstmarketing, München

Basic Business Englisch

- Ashford, S.; Smith, T.: Business Proficiency: Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf. Study File mit interaktiver Medien-DVD, Stuttgart
- Butzphal G.; Maier-Fairclough, J.: Career Express - Business English: B2 – Kursbuch mit Hör-CD's und Phrasebook: Mit Online Lizenz-Code, Berlin
- Jones, L; Alexander, R.: New international Business English, Students Book: Communication Skills in English for Business Purposes, Cambridge

Vertiefende Literatur

Selbstmarketing und Präsentation

- Gay, F.: Das persolog Persönlichkeits-Profil. Mit Fragebogen zur Selbstausswertung, Remchingen
- Mary, M.: Werte im Schafspelz, Lübbecke
- Molcho, S.: Der Körper spricht immer, CD-ROM, Schweinfurt
- Schieck, E.: Der Ich-Faktor. Erfolgreich durch Selbstmarketing, München
- Schilling, G.; Schildt, T.: Angewandte Rhetorik und Präsentationstechnik. Der Praxisleitfaden für Vortrag und Präsentation, Berlin
- Starke-Wuschko, J.: Präsentieren im Studium, Stuttgart
- Quittschau, A.; Tabernig, Ch.: Business Knigge: Die 100 wichtigsten Benimmregeln, Freiburg

Basic Business English

- Bücher für Basic Business English
 - Cottrell, S.: The Study Skills Handbook (4nd Edition), Stuttgart
 - Murphy, R.: English Grammar in Use with Answers and CD-ROM: A Self-study Reference and Practice Book for Learners of English, Cambridge
- Langenscheid KG: Business English. Kommunikationstrainer: Vortrag, Präsentation und Moderation, CD mit Begleitheft, Berlin
- Zeitschriften
 - Business Spotlight, The Economist, Journal of Marketing, Business Week
- Online Wörterbücher
 - <http://www.dict.cc>
 - <http://www.leo.org>
- WBTs
 - Business Online (Hueber)
 - Interaktive Sprachreise 'Business English' (Digital Publishing)
- CBTs
 - Let's do Business (Abacus)

Gesprächs- und Verhandlungsführung und Intermediate Business English

Nach Abschluss des Moduls sollen die Studierenden im internationalen Kontext gesprächs- und verhandlungssicher sein. Sie sind hierfür in der Lage, Gesprächs- und Verhandlungspartner (Kunden, Lieferanten, Vorgesetzte, Mitarbeiter, Shareholder) einzuschätzen sowie Gespräche und Verhandlungen entsprechend vorzubereiten, mittels adäquater Kommunikationstechniken zielführend durchzuführen und nachzubereiten. Die Studierenden lernen zudem verschiedene kulturelle Verhandlungsstile kennen und Feinheiten der englischen Sprache, wie z.B. Business Idioms zu verstehen und anzuwenden. Sie erweitern ihren Wortschatz im Wirtschaftskontext sowie ihre fremdsprachlichen Fertigkeiten im Sprechen, Hören, Lesen und Schreiben. Das Modul wird seminaristisch in Leistungsgruppen (A und B) durchgeführt.

Modulcode

4MW-PSSK2-30

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 3

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch/ englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4MW-PSSK1-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Modulen „Personale, Soziale und Sprachkompetenz“ (4MW-PSSK1-20, 4MW-PSSK3-40). Es bildet ferner eine wichtige Ergänzung der Pflichtmodule (4MW-LPKV-40, 4MW-OPEFÜ-40, 4MW-PMQM-50, 4MW-INTAH-60) und der Wahlpflichtmodule (4MW-SZENG-56, 4MW-WSPAN-56, 4MW-IKK-60).
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

Gesprächs- und Verhandlungsführung

- Verhandlungen und Verhandlungstypen
 - Theorie und Praxis der Verhandlung
 - Die Verhandlungstypen und der Verhandlungszyklus
 - Professionelle Gesprächsführung als Grundlage von Verhandlungen
- Die Vorbereitung von Verhandlungen
 - Die Relevanz und Methodik der Vorbereitung
 - Ziele in Verhandlungssituationen und die Zieldefinition
 - Der richtige Rahmen für Verhandlungen
 - Die grundlegenden Positionen in Verhandlungen
 - Die Kernkompetenzen in Verhandlungen
 - Einschätzung der Gesprächs- und Verhandlungspartner
- Die Durchführung von Verhandlungen
 - Verhandlungsstrategien und -taktik
 - Der Ablauf und die Struktur von Verhandlungen
 - Gesprächsinterventionen und -techniken (Zuhör-, Frage-, Informations-, Argumentationstechniken, Fünf-Satz-Technik)
 - Widerstand beim Gesprächspartner und Einwandbehandlung
 - Transaktionsanalyse und Gesprächserfolg
 - Körpersprache in Verhandlungen
- Die Nachbereitung von Verhandlungen
 - Bewertung und Abschluss der Verhandlung
 - Konfliktwahrnehmung und neue Verhandlungsrunde

- Gesprächs- und Verhandlungstraining in unterschiedlichen Kontexten:
 - Einkäufer und Lieferant; Vertriebsmitarbeiter und Kunde über Konditionen
 - Projektleiter und Geschäftsleitung über projektbezogene Ressourcen
 - Unternehmer und Bank über Kreditverhandlungen (z.B. Kontokorrentkredit)
 - Bewerber und Geschäftsführer bzw. Personalleiter über Einstellungskonditionen

Intermediate Business English (Topics)

- Accounting (accounting and financial statements; accounting fraud; book-keeping and taxation: the balance sheet; basics of finance; *IFRS® for SMEs*)
- Conversation and negotiation (dealing with customers, suppliers and shareholders; complaints and problems; politeness and diplomacy)
- Professional telephoning (basics, making calls, voicemail messages)
- Cross-cultural awareness (intercultural differences; global business etiquette)
- Business correspondence (business letters)
- *Relevant grammar topics*: tenses, reported speech, conditional clauses 1-3, must vs. have to, adjectives vs. adverbs, comparing and contrasting, agreeing and disagreeing

(Transfer der deutschsprachigen Inhalte zur Gesprächs- und Verhandlungsführung)

- Types of negotiation
- Negotiation skills
- Preparing to negotiate
- Relationship-building
- Establishing a procedure (with special reference to intercultural aspects)
- On the table (clarify your positions – and theirs; questioning techniques; in the bargaining zone: submitting proposals and counter-proposals, powers of persuasion, handling objections, handling break-downs)
- Closing the deal and following up

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die verschiedenen Verhandlungstypen und über die Anforderungen im Zuge ihrer Vorbereitung und Durchführung (u.a. Zielfindung, Strukturierung, Gesprächs-/Verhandlungsatmosphäre, Zeitstruktur)
- optionale Verhandlungsstrategien (u.a. Harvard-Konzept)
- Methoden zur Einschätzung von Gesprächs- und Verhandlungspartnern
- Gesprächsinterventionen und Kommunikationstechniken
- weitere interkulturelle Aspekte bei der Gesprächs- und Verhandlungsführung
- das englischsprachige Fachvokabular im Bereich der „Unternehmensrechnung“ und im speziellen der internationalen Rechnungslegung (*IFRS für SMEs*)
- die für die internationale Geschäftskorrespondenz typischen Kommunikationseinheiten u. Textsorten.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- durch (semi-) persönliches Gesprächs- und Verhandlungstraining in betrieblichen Kontexten
- durch schriftliches Kommunikationstraining (Fokus: Geschäftsbrief)
- durch die Beschäftigung mit den Modulen zur IFRS for SMEs
- durch rezeptive und produktive Aktivitäten im Hören, Lesen, Sprechen und im Schreiben allgemein sprachlicher und fachlicher Ausdrücke sowie Redewendungen im Wirtschaftskontext.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können in deutscher und englischer Sprache

- Gesprächs- und Verhandlungspartner richtig einschätzen, um ihr Verhalten und ihre Argumentation entsprechend auszurichten.
- realistische und konsensfähige Gesprächs- und Verhandlungsziele formulieren sowie Gesprächs- und Verhandlungsergebnisse so fokussieren, dass der Fortschritt ihrer Realisierung überprüfbar ist.
- Gespräche und Verhandlungen inhaltlich und methodisch vorbereiten sowie zielorientiert führen.
- wirkungsvolle Kommunikationstechniken einsetzen.
- das für ihren Studiengang relevante Fachvokabular – speziell zur Unternehmensrechnung, zur internationalen Rechnungslegung und zur Verhandlungsführung – anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in deutscher und englischer Sprache in der Lage,

- die verschiedenen Typen von Verhandlungen zu erkennen und die spezifischen Anforderungen in ihrer Vorbereitung und Durchführung zu beachten.
- Gesprächs- und Verhandlungssituationen in unterschiedlichen wirtschaftlichen Kontexten selbstsicher, zielorientiert und überzeugend zu meistern.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in Gesprächs- und Verhandlungssituationen in der Lage,

- verständlich, strukturiert und positiv zu verhandeln.
- Frage- und Argumentationstechniken ziel führend einzusetzen.
- Einwände partnerorientiert zu behandeln.
- die Körpersprache des Gesprächs- und Verhandlungspartners bewusst wahrzunehmen und darauf zu reagieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar mit Übungen „Gesprächs- und Verhandlungsführung“	29
Seminar mit Übungen „Intermediate Business English“	48
Tutorium	2
Prüfung (Vorbereitungszeit und mündliche Prüfung)	1
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	45
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Praxisphase)	35
Modulbearbeitung zur <i>IFRS® for SMEs</i> im Selbststudium (während der Praxisphase)	20
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Mündliche Prüfung	40	-	3. Semesters	2

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Annett Heinze

E-Mail: heinze@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

- Skript und Arbeitsblätter, IASC Foundation: Training Material for the IFRS® for SMEs
- Der Lernstoff wird durch Kommunikationstraining mit Kamera, Audio und Video vertieft.
- Online-Sprachtraining (EvL in Theorie und Praxis): <http://www.speexx.com/campus/ba-sachsen>

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesprächs- und Verhandlungsführung

- Alter, U.: Verhandeln als Kommunikationskompetenz. Grundlagen für erfolgreiches Verhandeln in Führung, Betrieb und Alltag, Wiesbaden
- Fritzsche, Th.: Souverän verhandeln: Psychologische Strategien und Methoden. Mit 20 Übungen zum Selbstlernen, Bern
- Weisbach, Ch.-R.; Sonne-Neubacher, P.: Professionelle Gesprächsführung: ein praxisnahes Lese- und Übungsbuch, München

Intermediate Business English

- Ashford, S.; Smith, T.: Business Proficiency: Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf. Study File mit interaktiver Medien-DVD, Stuttgart
- Jones, L; Alexander, R.: New international Business English, Students Book: Communication Skills in English for Business Purposes, Cambridge
- Powell, M.: International Negotiations Student's Book with Audio CDs, Cambridge

Vertiefende Literatur

Gesprächs- und Verhandlungsführung

- Birkenbihl, V.F.: Psycho-Logisch richtig verhandeln: Professionelle Verhandlungstechniken mit Experimenten und Übungen, Heidelberg
- Etrillard, St.: Gesprächsrhetorik. Souverän agieren, überzeugend argumentieren, Göttingen
- Fisher, R. u.a.: Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik, Frankfurt/M.
- Patrzek, A.: Fragekompetenz für Führungskräfte: Handbuch für wirksame Gespräche, Wiesbaden

Intermediate Business English

- Bücher für Intermediate English
 - Butzphal G.; Maier-Fairclough, J.: Career Express - Business English: B2 – Kursbuch mit Hör-CD's und Phrasebook: Mit Online Lizenz-Code, Berlin
 - Cottrell, S.: The Study Skills Handbook (4nd Edition), Stuttgart
 - Murphy, R.: English Grammar in Use with Answers and CD-ROM: A Self-study Reference and Practice Book for Learners of English, Cambridge
- Langenscheidt KG: Business English. Kommunikationstrainer Verhandlungen, Audio-CD, Berlin
- Langenscheidt KG: Business English. Kommunikationstrainer Telefonieren, Audio-CD, Berlin
- Tracy, B.: Negotiation (The Brian Tracy Success Library), New York
- International Financial Reporting Standard (IFRS) for Small and Medium-sized Entities (SMEs), <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Pages/Training-Modules.aspx>

Transaktion/Konfliktlösung und Advanced Business English

Nach Abschluss des Moduls sollen die Studierenden in verschiedenen Konfliktsituationen des beruflichen Alltags souverän reagieren. Sie gewinnen hierzu Klarheit über den eigenen Umgang mit Konflikten und sind in der Lage, Konfliktpotenziale rechtzeitig zu erkennen, zu analysieren sowie durch frühzeitiges Ansprechen von Störungen Konflikte zu vermeiden und eingetretene Konfliktsituationen lösungsorientiert im Gespräch zu bewältigen. Die Studierenden erweitern zudem ihre interkulturellen und (fremd-) sprachlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten, um Konfliktsituationen im internationalen Kontext besser verstehen, analysieren und bewältigen zu können. Das Modul wird seminaristisch in Leistungsgruppen (A und B) durchgeführt. In Rollenspielen werden eigene Erfahrungen gesammelt und reflektiert.

Modulcode

4MW-PSSK3-40

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch/ englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4MW-PSSK1-20, 4MW-PSSK2-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Modulen „Personale, Soziale und Sprachkompetenz“ (4MW-PSSK1-20, 4MW-PSSK2-30). Es bildet ferner eine wichtige Ergänzung der Pflichtmodule (4MW-LPKV-40, 4MW-OPEFÜ-40, 4MW-PMQM-50, 4MW-INTAH-60) und der Wahlpflichtmodule (4MW-SZENG-56, 4MW-WSPAN-56, 4MW-IKK-60).
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- Grundlagen der Konflikttheorie
 - Definition eines Konfliktes (Interdependenz, Zieldivergenz, attraktive Alternative)
 - Konfliktarten (interpersonelle/zwischenmenschliche, intrapersonelle, organisatorische Konflikte)
 - Merkmale von Konflikten (Kommunikation, Wahrnehmung, Einstellung, Aufgabenbezug)
 - Sinn und Nutzen von Konflikten
 - Transaktionsanalyse als Grundlage (Ziel, Verständnis, Ich-Zustandsmodelle, Transaktionen)
- Konflikte erkennen und verstehen
 - Konfliktentstehung im beruflichen Kontext (Beurteilungs-, Bewertungs- und Verteilungskonflikt)
 - Ursachen von Konflikten
 - Konfliktsignale als Frühwarnsystem
 - Kommunikation und Selbstbild als zentrale Elemente (Wahrnehmungsebenen und -filter, persönliche Kommunikationsmuster, Kommunikationsfallen, verbale und nonverbale Signale, Metaebene der Kommunikation, Selbst- und Fremdwahrnehmung)
- Konfliktanalyse
 - Allgemeine Beschreibung des Konfliktes
 - Vertiefte Konfliktdarstellung
 - Beschreibung von Verhaltensweisen und Forderungen
 - Bewältigungsbereitschaft
 - Verhandlungsflexibilität

- Konfliktlösung
 - Grundlagen der Konfliktlösung (Formen, Konfliktfähigkeit, ethische Prinzipien)
 - *Strukturelle* Konfliktlösung durch Veränderung des Konfliktpotentials (Konfliktprophylaxe, Konfliktstimulierung)
 - *Kooperative* Konfliktlösung durch Einigung der Beteiligten (lösungsorientiertes Fragen, positive Absicht, kooperative Gesprächsführung, kontroverse Verhandlung, Mediation)
 - *Formelle* Konfliktlösung durch Eingriff einer dritten Partei (Vorgesetzter als Moderator oder Vermittler, Konfliktberatung durch externe Experten)
 - Konflikttraining in Rollenspielen
- Fallstudie: Reduzierung von Konfliktpotential durch Teammanagement

Advanced Business English (Topics)

- Starting a business and key elements of a business plan
 - Executive summary and key questions
 - Product and service (customer value; development status of the product/service)
 - Management team (characteristics of a powerful management team)
 - Market and competition (market size and growth; market segmentation, positioning)
 - Marketing and sales (4Ps: Product – Price – Place – Promotion)
 - Business system, organisation, business location
 - Implementation schedule
 - Opportunities and risks
 - Financial planning and financing (planned income statement; liquidity planning; projected balance sheet, financing needs)
 - Business plan appendix (organisation charts, important calculations, management resumes)
- Meetings (types of meetings, language of meetings, agendas, chairing a meeting, following up)
- Cross-cultural awareness (intercultural peculiarities, critical incidences, do`s and dont`s, global business etiquette)
- Business correspondence (business plan and business documents)
- *Relevant grammar topics*: tenses, reported speech, conditional clauses 1-3, must vs. have to, comparing and contrasting, agreeing and disagreeing, complaining and apologising

Transfer und Vertiefung der deutschsprachigen Inhalte zur englischsprachigen Konfliktlösung

- Introduction to conflict resolution (conflict; conflict resolution, conflict resolution process)
- Conflict resolution styles (competitive, collaborative, compromising, accommodating, avoiding)
- The rules of the "Interest Based Relational (IBR) Approach"
 - Make sure that good relationships are the first priority
 - Keep people and problems separate
 - Pay attention to the interests that are being presented
 - Listen first; talk second
 - Set out the "Facts"
 - Explore options together
- The conflict resolution process
 - Set the scene (active listening; restate/paraphrase/summarise)
 - Gathering information and creating mutual understanding
 - Finding Agreement
 - Brainstorming possible solutions
 - Negotiating a solution (win-win negotiation)
- Training in conflict resolution

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- grundlegendes psychologisches Hintergrundwissen zur Lösung von Konflikten
- die unterschiedlichen Formen und Merkmale der Konfliktenstehung
- Prinzipien und Methoden der praktischen Konfliktanalyse
- die Methodik der Konfliktlösung
- Kommunikationstechniken zur Führung von Konfliktgesprächen
- organisationspsychologische Zusammenhänge im Team- und Konfliktmanagement
- das englischsprachige Fachvokabular zur Führung von Konfliktgesprächen
- weitere interkulturelle Aspekte zum Erkennen von Konfliktpotentialen und/oder für einen souveränen Umgang in Konfliktsituationen mit ausländischen Geschäftspartner, Mitarbeitern, Kunden etc.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- durch Fallbeispiele unterschiedlicher Konfliktsituationen
- durch deutsch- und englischsprachige Rollenspiele zu Konfliktsituationen (z.B. Mitarbeitergespräch, Kundengespräch, Meetings)
- durch Einzel- und Gruppenübungen mit Videoaufzeichnungen zur Gesprächs- und Verhaltenskontrolle sowie mit konstruktivem Feedback
- durch rezeptive und produktive Aktivitäten im Hören und Sprechen in Gruppendiskussionen
- zur schriftlichen Kommunikation (Fokus: Business Plan).

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Konfliktpotenziale anhand etablierter Methoden rechtzeitig erkennen, analysieren sowie durch frühzeitiges Ansprechen von Störungen Konflikte vermeiden.
- strukturelle und kooperative Konflikte durch geeignete Methoden und wirkungsvolle Kommunikationstechniken lösungsorientiert bewältigen.
- eine kritische Selbstreflexion in intra- und interpersonellen Konflikten durchführen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Konfliktsituationen in unterschiedlichen wirtschaftlichen und auch kulturellen Kontexten souverän, lösungsorientiert und kooperativ zu meistern.
- als Teamleiter, Moderator und Konfliktmediator zu fungieren.
- die auf sie zukommenden Kommunikationsanforderungen in der betrieblichen Praxis zu bewältigen. Mit Abschluss des Moduls haben sie ihre kommunikative Kompetenz allseitig ausgebaut und gefestigt. Sie sind auf ihr Berufsleben vorbereitet.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden

- erkennen, verändern und verbessern den bewussten und formulierungsgewandten Umgang mit der Sprache in unterschiedlichen Konfliktsituationen – auch in englischer Sprache.
- sind in der Lage, Frage- und Argumentationstechniken in Konfliktsituationen lösungsorientiert einzusetzen sowie Einwände zu behandeln.
- sind in der Lage, einen Business Plan in englischer Sprache zu erstellen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar mit Übungen „Transaktion und Konfliktlösung“	18
Rollenspiele in deutscher Sprache	10
Seminar mit Übungen „Advanced Business English“	32
Training in conflict resolution	16
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	25
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Praxisphase)	75
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	120	-	4. Semester	2

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Annett Heinze

E-Mail: heinze@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

- Skript und Arbeitsblätter
- Der Lernstoff wird durch Kommunikationstraining mit Kamera, Audio und Video vertieft.
- Online-Sprachtraining (EvL in Theorie und Praxis): <http://www.speexx.com/campus/ba-sachsen>

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Transaktion/ Konfliktlösung

- Crisand, E.; Raab, G.: Konflikttraining: Konflikte verstehen, analysieren und bewältigen, Heidelberg
- Knapp, P.: Konfliktlösungs-Tools: Klärende und deeskalierende Methoden für die Mediations- und Konfliktmanagement-Praxis, Bonn

Advanced Business English

- Ashford, S.; Smith, T.: Business Proficiency: Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf. Study File mit interaktiver Medien-DVD, Stuttgart
- Jones, L; Alexander, R.: New international Business English, Students Book: Communication Skills in English for Business Purposes, Cambridge

- Raines, S.S.: Conflict Management for Managers: Resolving Workplace, Client and Policy Disputes, San Francisco

Vertiefende Literatur

Transaktion/ Konfliktlösung

- Birkenbihl, V.F.: Kommunikationstraining. Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten, München
- Crisand, E.; Raab, G.: Methodik der Konfliktlösung, Heidelberg
- Glasl, F.: Konfliktmanagement. Ein Handbuch für Führungskräfte, Beraterinnen und Berater, Bern
- Hansen, H. H.: Sprachliches Handeln und Transaktionsanalyse, Hamburg

Advanced Business English

- Bücher für Advanced Business English
 - Butzphal G.; Maier-Fairclough, J.: Career Express - Business English: B2 – Kursbuch mit Hör-CD's und Phrasebook: Mit Online Lizenz-Code, Berlin
 - Cottrell, S.: The Study Skills Handbook (4nd Edition), Stuttgart
 - Murphy, R.: English Grammar in Use with Answers and CD-ROM: A Self-study Reference and Practice Book for Learners of English, Cambridge
- Harvard Business School Press: Creating a business plan, Boston/ Massachusetts
- Conflict Resolution Courseware. Printable, customizable, training materials, New Glasgow
- Langenscheidt KG: Business English. Kommunikationstrainer Meetings, Audio-CD, Berlin

Unternehmensrechnung und Wirtschaftsprüfung

Zahlreiche Unternehmen, in denen die Absolventen des Studiengangs „Mittelständische Wirtschaft“ tätig werden, müssen ihren Jahresabschluss durch einen Wirtschaftsprüfer prüfen und testieren lassen. Daher ist es für die Studierenden des Studiengangs von außerordentlichem Vorteil, wenn sie über Grundkenntnisse der Wirtschaftsprüfung im Allgemeinen und der Jahresabschlussprüfung im Speziellen verfügen.

Nach Abschluss des Moduls besitzen die Studierenden wesentliche Kenntnisse über die Wirtschaftsprüfung sowie über die Aufgaben des Wirtschaftsprüfers. Sie besitzen ferner Kenntnisse über den Ablauf von Jahresabschlussprüfungen sowie die rechtlichen Grundlagen und sind in der Lage, eine Jahresabschlussprüfung im Unternehmen vorzubereiten und zu begleiten.

Modulcode

4MW-URWP-56

Modultyp

Wahlpflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4MW-WIRE1-10, 4MW-EXTRW-12, 4MW-GLUF-20, 4MW-INTRW-30, 4MW-WIRE2-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Modulen zur „Unternehmensrechnung“, vertieft diese und verschafft auf dbzgl. Modulhalten eine zusätzliche Perspektive – die des Wirtschaftsprüfers. Überdies finden die Modulhalten für jene KMU Anwendung, die ihren Jahresabschluss durch einen Wirtschaftsprüfer prüfen und testieren lassen.
2. Studiengangsspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- Einführung in die Wirtschaftsprüfung
 - Prüfungsinstitutionen
 - Theoretische Grundlagen des Prüfungsprozesses
 - Überblick über Prüfungen von Wirtschaftsprüfern
 - Berufsbild des Wirtschaftsprüfers
- Rechtliche Grundlagen der Jahresabschlussprüfungen
 - Prüfungspflicht
 - Gegenstand und Umfang der Prüfung
 - Bestellung und Abberufung des Wirtschaftsprüfers
 - Rechte und Pflichten des Abschlussprüfers
 - Berichterstattung durch den Abschlussprüfer
- Planung der Jahresabschlussprüfung
 - Ziele des Prüfungsprozesses
 - Aufbau des Prüfungsrisikomodells
 - Grundsatz der Wesentlichkeit
 - Zeitliche und personelle Risikoplanung
- Systemprüfungen
 - Prüfung der Aufbauorganisation
 - Prüfung der Ablauforganisation

- Analytische Prüfungshandlungen
 - Vorjahresvergleiche
 - Kennzahlensysteme
- Einzelfallprüfungen
 - Allgemeine Prüfungshandlungen
 - Prüfung ausgewählter Bilanzpositionen
- Fallstudien zur Wirtschaftsprüfung
- Bearbeiten und Lösen eines *Wirtschaftsprüfungsfalles* im EvL der 5. Praxisphase.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Aufgabengebiete und das Berufsfeld der Wirtschaftsprüfer
- die rechtlichen Grundlagen der Jahresabschlussprüfung
- den Ablauf einer Jahresabschlussprüfung und die vom zu prüfenden Unternehmen zu erfüllenden Anforderungen sowie dessen Rechte und Pflichten
- verschiedene Arten von Prüfungshandlungen, die vom Wirtschaftsprüfer durchgeführt werden und die gleichzeitig zu einem besseren Verständnis der Abläufe im Unternehmen und der finanziellen Kennzahlen führen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden erlangen aufgrund der inhaltlichen Verbindungen zu Veranstaltungen der Unternehmensrechnung ein tieferes Verständnis zu

- den Grundlagen der Finanzbuchführung und der Bilanzierung
- Unternehmensabläufen und deren Auswirkungen auf finanzwirtschaftliche Kennzahlen
- Darüber hinaus vertiefen sie ihr erworbenes Wissen zur Wirtschaftsprüfung durch Fallstudien.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- alle im Rahmen einer gesetzlichen Jahresabschlussprüfung erforderlichen Schritte planen und durchführen.
- Unterlagen für eine Jahresabschlussprüfung vorbereiten.
- eigene Prüfungshandlungen durchführen, um Mängel in den Unternehmensabläufen festzustellen und Fehler bei der Erstellung des Jahresabschlusses zu vermeiden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die erlernten Grundzüge über die Erstellung von Jahresabschlüssen und den Ablauf von Jahresabschlussprüfungen in der Praxis umzusetzen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- als kompetente Ansprechpartner für den Wirtschaftsprüfer zu agieren.
- Mitarbeitern des Unternehmens Problemstellungen und Aufgaben zur Vorbereitung einer Jahresabschlussprüfung zu kommunizieren.
- die Interessen des Unternehmens gegenüber dem Wirtschaftsprüfer zu vertreten.
- Ergebnisse der Jahresabschlussprüfung an andere Mitarbeiter bzw. an die Geschäftsleitung zu kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen (5. und 6. Semester)	
Vorlesung	40
Seminar	46
Fallstudien: Bearbeitung von Wirtschaftsprüfungsfällen	30
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen (5. und 6. Semester)	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephasen)	90
Bearbeitung eines Wirtschaftsprüfungsfalles (während des 5. Praxise- mesters)	30
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	90	-	5. Semester	3 (KL60%/MP40%)
Mündliche Prüfung	30	-	6. Semester	

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Alexander Lohschmidt

E-Mail: info@steuerberater-lohschmidt.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Gesetzestexte

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Graumann, M.: Wirtschaftliches Prüfungswesen, Herne/Berlin
- Wüstemann, J.: Wirtschaftsprüfung Case by Case, Heidelberg
- Marten, K.-U.; Quick, R.; Ruhnke, K.: Wirtschaftsprüfung. Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens nach nationalen und internationalen Normen, Stuttgart

Vertiefende Literatur

- IDW Prüfungsstandards (frei zugänglich über www.idw.de)
- Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (IDW) (Hrsg.): Wirtschaftsprüfer-Handbuch, Wirtschaftsprüfung, Rechnungslegung, Beratung, Düsseldorf

- Richter, M. (Hrsg.): Entwicklungen der Wirtschaftsprüfung. Prüfungsmethoden – Risiko – Vertrauen, Bielefeld
- Schmidt, St.: Handbuch Risikoorientierter Abschlussprüfung, Düsseldorf
- Berwanger, J.; Kullmann, St.: Interne Revision, Wiesbaden
- Kirsch, H. J.; Thiele, St.: Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung, Düsseldorf
- Veit, K. R. (Hrsg.). Sonderprüfungen, Herne/Berlin
- Ballwieser, W.; Grewe, W. (Hrsg.): Wirtschaftsprüfung im Wandel, München
- Die Wirtschaftsprüfung (Zeitschrift)

Digitalisierung im Mittelstand

Das Wahlpflichtmodul qualifiziert die Studierenden für die Veränderungen der Kommunikationskultur durch Social Media – speziell im Unternehmenskontext. Nach Abschluss des Moduls sind sie in der Lage, Social Media Strategien und nachhaltige Social Media Konzepte zu entwickeln, für deren erfolgreiche Implementierung zu sorgen und ihre Wertschöpfung mittels Social Media Monitoring sicherzustellen. Neben der konzeptionellen Kompetenz wird die Befähigung zur operativen Nutzung der Social Media Plattformen (Soziale Netzwerke – Corporate Blogging – Microblogging – Video- und Fotosharing) im internen und externen Unternehmenskontext anwendungsorientiert vermittelt.

Modulcode

4MW-DIMI-56

Modultyp

Wahlpflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4MW-WINFO-10, 4MW-GLUF-20, 4MW-LPKV-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Social Media gehört für einen immer größeren Teil der Gesellschaft zum Alltag. Zugleich nutzen fast die Hälfte der Unternehmen in Deutschland Social Media, 15 Prozent planen den Einsatz konkret (BITKOM 2014). Gerade für kleine und mittlere Unternehmen eröffnen sich mit Social Media – bei sinnvoller Nutzung – Chancen für die Unternehmenskommunikation. Das Modul qualifiziert die Studierenden für diese Herausforderungen und versteht sich als spezifische Marketingvertiefung.
2. Studiengangübergreifend (Interdisziplinäres Wahlpflichtmodul im Studienbereich Wirtschaft)

Lerninhalte

- **Entscheidungsorientierung: Unternehmen im „neuen“ kommunikativen Umfeld**
 - Social Media als Kulturveränderung?
 - Social Media im Unternehmenskontext
 - Social Media Handlungsfelder für Unternehmen: Ein Überblick
 - Chancen und Risiken von Social Media: Eine kritische Reflexion für den Mittelstand
- **Entscheidungsgrundlage: Der Kontextcheck zum Social Media Marketing**
 - Typologisierungskriterien von Social Media als Grundlage
 - Status Quo zur Social Media Kommunikation
 - ✓ Soziale Netzwerke (Facebook – Google+ – XING – LinkedIn)
 - ✓ Corporate Blogging
 - ✓ Microblogging via Twitter
 - ✓ Video- und Fotosharing (YouTube – Slideshare – Pinterest – Flickr – Instagramm)
 - ✓ Bewertungsportale, Foren und Wiki's
 - Benchmarking und Best-Practices
 - **Fallstudie 1:** Erstellen eines Mikroartikels zum Social Media Engagement eines Best Practices
 - **Fallstudie 2:** Verfassen von zwei konstruktiven Peer-Feedbacks auf zwei Mikroartikel, die von anderen Modulteilnehmern erstellt wurden
- **Social Media Marketing: Das 10-C-Modell als Grundlage der Strategie- u. Konzeptentwicklung**
 - **Contribution:** Die dreidimensionale Festlegung von Social Media Zielen
 - **Contact:** Analyse der Zielgruppe(n) und ihrer Kommunikationspräferenzen
 - **Context:** Die Social Media Story – von der Information zur Partizipation

- **Content:** Content-Management und Redaktionsprozess
 - **Channel:** Identifikation der richtigen Social Media Plattform(en)
 - **Connection:** Die Kommunikationsarchitektur der Social Media Vernetzung
 - **Conditions:** Rahmenbedingungen der Implementierung
 - **Conversation:** Community- und Krisenmanagement
 - **Control:** Social Media Monitoring – Anwendungsfelder, Tools und Messmethodik
 - **Conversion:** Changemanagement als Erfolgsgrundlage
- **Ausgewählte Social Media Plattformen im Praxischeck für den Mittelstand**
 - Corporate Blogging (Einsatzmöglichkeiten; Kernelemente und technische Grundlagen; strategisch-inhaltliche Grundlagen)
 - Facebook (Einsatzmöglichkeiten; Kernelemente und technische Grundlagen: Facebook-Pages und -Places, Newsfeed, Facebook-Insights; strategisch-inhaltliche Grundlagen)
 - Microblogging via Twitter (Einsatzmöglichkeiten, Kernelemente und technische Grundlagen, strategisch-inhaltliche Grundlagen)
 - Video- und Foto-Sharing (YouTube, Slideshare und Pinterest: Einsatzmöglichkeiten, Kernelemente und technische Grundlagen, strategisch-inhaltliche Grundlagen)
 - **Ausgewählte Rahmenbedingungen der Implementierung von Social Media Marketing**
 - Social Media Guidelines
 - Organisatorische und personelle Voraussetzungen
 - Rechtliche Voraussetzungen

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Veränderung der Kommunikationskultur durch Social Media und über ihre Auswirkungen auf die Unternehmenskommunikation
- die Handlungsfelder sowie Chancen und Risiken von Social Media im Unternehmenskontext
- die wichtigsten Plattformen der Social Media Kommunikation und ihre Einsatzmöglichkeiten – speziell für kleine und mittlere Unternehmen
- die strategischen und konzeptionellen Grundlagen eines nachhaltigen Social Media Marketing (Strategie-Plattform; Implementierung, Wertschöpfung).

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- durch zahlreiche Best Practices, deren Analyse und Diskussion
- durch Erstellen eines Mikroartikels zum Social Media-Engagement eines realen Unternehmens
- durch Verfassen von zwei konstruktiven Peer-Feedbacks auf zwei Mikroartikel, die von anderen Moduleteilnehmern verfasst wurden
- durch die konzeptionelle Anwendung des 10-C-Modells am Gegenstand des Praxisunternehmens
- durch den Erfahrungs- und Wissensaustausch in der geschlossenen Lerncommunity auf Facebook.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Einsatzmöglichkeiten sowie Chancen und Risiken von Social Media im jeweiligen Unternehmenskontext bewerten.
- realistische Social Media Ziele (inklusive Social Media Kennzahlen) festlegen und eine zielgruppenorientierte Social Media Strategie entwickeln.

- einen strategiekonformen und interaktionsorientierten Redaktionsplan erstellen (Content-Management), für dessen Umsetzung geeignete Social Media Plattformen auswählen und für ihre Vernetzung sorgen.
- im Hinblick auf die erfolgreiche Implementierung und Wertschöpfung eines Social Media Konzeptes relevante organisatorische, personelle und rechtliche Voraussetzungen beurteilen.
- das Krisenpotential im Social Web einschätzen und im Zuge des Krisenmanagements situationsadäquat reagieren.
- den Erfolg von Social Media Aktivitäten kontrollieren (Social Media Monitoring).

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- auf Basis einer Situationsanalyse (Unternehmen, Wettbewerb, Zielgruppe) ein nachhaltiges Social Media Konzept zu entwickeln, für dessen erfolgreiche Implementierung zu sorgen und dessen Wertschöpfung mittels Social Media Monitoring zu kontrollieren.
- das Social Media Konzept unter Berücksichtigung des Ansatzes der „Integrierten Kommunikation“ zu entwickeln.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Veränderungen in der Kommunikation und Meinungsbildung im Social Web zu erkennen und ihre Auswirkungen für die Unternehmenskommunikation zu beurteilen.
- das Kommunikationspotenzial der wichtigsten Social Media Plattformen einzuschätzen und für die Unternehmenskommunikation zu nutzen.
- im Social Web interaktions- und partizipationsorientiert zu kommunizieren.
- auf kritische Kommentare im Social Web situationsadäquat zu reagieren.
- mit Experten (z.B. Social Media- oder Community Manager) zu kommunizieren und Entscheidungsempfehlungen für oder gegen Social Media umfassend und fundiert zu begründen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen (5. und 6. Semester)	
Vorlesung	50
Seminar mit begleitenden Fallstudien	62
Tutorium	4
Prüfung	4
Eigenverantwortliches Lernen	
Erstellen eines Mikroartikels und zweier konstruktiver Peer-Feedbacks (während der Praxisphase)	30
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	90
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	90	-	5. Semester	3
Mündliche Prüfung	30	-	6. Semester	(KL50%/MP50%)

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Frauke Deckow

E-Mail: deckow@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienbereiches Wirtschaft ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG, Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeits- und Übungsblätter zum Mikroartikel und Peer-Feedback, Social Media Glossar, geschlossene Lerncommunity auf Facebook

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Ceyp, M.: Erfolgreiches Social Media Marketing. Konzepte, Maßnahmen, Praxisbeispiele, Wiesbaden
- Fischer, D.: Social Media Marketing und Strategien: Facebook, Twitter, XING & Co. erfolgreich nutzen, Berlin
- Lembke, G.: Social Media Marketing: Analyse, Strategie, Konzeption, Umsetzung, Berlin
- Weinberg, T.: Social Media Marketing – Strategien für Twitter, Facebook & Co., Köln

Vertiefende Literatur

- Aßmann, S.; Röbbeln, S.: Social Media Marketing für Unternehmen. Das Praxisbuch für KMU, Bonn
- Beilharz, F.: Social Media Marketing im B2B, Köln
- Bernecker, M.; Beilharz, F.: Social Media Marketing. Strategien, Tipps und Tricks für die Praxis, Köln
- BITKOM (Hrsg.): Social Media in deutschen Unternehmen, Berlin
- BITKOM (Hrsg.): Leitfaden Social Media, Berlin
- BITKOM (Hrsg.): Soziale Netzwerke. Eine repräsentative Untersuchung zur Nutzung sozialer Netzwerke im Internet, Berlin
- Grabs, A.; Bannour, K.-P.; Vogl, E.: Follow me! Erfolgreiches Social Media Marketing mit Facebook, Twitter und Co., Bonn
- Pein, V.: Der Social Media Manager, Bonn
- Schwenke, T.: Social Media Marketing und Recht, Köln
- Zarrella, D.: Das Social Media Marketingbuch, Köln

International Foreign Language Certificate English

This class prepares both for tests to acquire an international foreign language certificate (LCCI EFB, Level 3; Cambridge Advanced, TOEIC and/or TOEFL) and for a stay abroad on business and/or doing a Master's degree abroad. The focus is on European business correspondence in term 5 and on 'English for academic purposes' in the 6th term. Students will develop their communication skills in realistic business situations as well as their knowledge of academic English. Moreover, they will gain further insight into intercultural diversity in international business and increase their sensitivity for communicative peculiarities and cultural differences with the spotlight on cooperation in intercultural teams. Awareness of intercultural diversity is becoming more and more important along with the globalisation of SMEs.

Modul code 4MW-SZENG-56	Modul typ Optional compulsory module
Recommended Academic Plan Term 5 and 6	Duration 2 terms
ECTS-Credits 8	Availability Yearly
Language English	Admission requirements Participation in modules 4MW-PSSK1-20, 4MW-PSSK2-30, MW-PSSK3-40 or adequate qualification

Applicability

1. This module is closely related to the modules 'Personal, social and linguistic skills' (4MW-PSSK1-20, 4MW-PSSK2-30, 4MW-PSSK3-40) and prepares for a stay abroad on business and/or doing a Master's degree abroad.
2. Cross-course module* (S. 4)

Contents

- Certificate of the London Chamber of Commerce & Industry (LCCI), Business English
 - Comprehensive oral and written business correspondence
 - Various text types and layouts of written communication: memo, letter, leaflet, article, report, notice, list
 - Reading comprehension (complex business texts)
 - Word composition, stylistics and grammatical forms
- Preparation for further qualifications being admission requirements for the Master's degree (Cambridge Advanced, TOEIC or TOEFL)
 - well advanced vocabulary, idioms, and grammar structures
 - complex tasks on literary texts
 - various text types: comment, article, message, review, report
 - development of listening and speaking skills
 - English for academic purposes: methods and techniques
- Intercultural competence – cooperation in intercultural teams
 - definition, benefits and limits of intercultural team work
 - cultural studies and international relations
 - requirements for team building
 - common issues of integration and their consequences
 - direct and indirect discrimination, awareness of subconscious prejudice and value of tolerance
 - extralinguistic forms of communication (emotional response und body language)
 - conflict resolution strategies that can be applied in intercultural teams
 - crosscultural communication training

Learning objectives

Knowledge and comprehension

Enhancement of knowledge

Students build new knowledge of

- structures and varieties of typical communication units and text types in international business correspondence
- relevant topics for international foreign language certificates (LCCI EFB, Level 3, Cambridge Advanced, TOEIC, TOEFL)
- techniques and methods of 'English for Academic purposes' aiming at a Master's degree
- techniques and methods of cooperation in intercultural teams.

In-depth knowledge

Students build on their foreign language skills acquired in modules 4MW-PSSK1-20, 4MW-PSSK2-30, 4MW-PSSK3-40

- in reading comprehension by analysing scientific texts and articles from different fields of economics
- in listening comprehension by watching business-related videos (presentations, reports, discussions)
- in writing by improving their business correspondence style as well as drafting complex specialist texts
- in speaking and listening comprehension by case study-related expert discussions on various economic subjects and intensive training of business idioms and phrases
- by recording presentations and discussions for self-reflection and improvement of language skills.

Skills

Instrumental competences

Students are able to

- understand specialist texts on economics
- understand lectures, speeches, reports and discussions in academic and/or business context
- take notes on lectures, reports, meetings etc. and draft excerpts
- deliver profound presentations on economic subjects
- draft essays on various economic subjects
- discuss specialist topics in a clear and structured way.

Systemic competences

Students are able to

- cope with complex communicative tasks in oral and written business correspondence within the company and between enterprises paying attention to intercultural issues
- reflect on similarities and differences in everyday life and business situations
- cooperate in intercultural teams successfully.

Communicative competences

Students are able to

- deal adequately with international business correspondence in various situations and intercultural context
- pay attention to cultural differences and peculiarities when communicating internationally in business as well as in private context
- present specialist economic knowledge in English, argue in a clear and structured way and defend their position
- notice cultural backgrounds and their influences in intercultural teams, be aware of their own cultural background and take advantage of cultural diversity in the problem solving process.

Teaching and learning formats / Workload

Teaching and learning formats	Workload (h)
<i>In-presence sessions (terms 5 and 6)</i>	
Seminar	60
Practice	36
Team work	20
Tutorial	2
Examination	2
<i>Off-presence learning (terms 5 and 6)</i>	
Self-study and exam preparation (during theory phase)	90
Preparation of selected tasks for Cambridge Advanced-, TOEIC and TO-EFL-Certificate (during 5th internship phase)	30
<i>Workload Total</i>	240

Method of examination

Exam	Duration (min)	Volume (pages)	Time period of exam	Weighting
Written test	90	-	term 5	3 (KL60%/MP40%)
Oral exam	30	-	term 6	

Responsibility

Prof. Dr. Annett Heinze

E-Mail: heinze@ba-glauchau.de

Teaching staff

The Head of this course is responsible for the content and organisational structure of this module. She appoints the teachers for the individual modules. (cf. §19 SächsBAG, see Annex 4MW-A.01)

Media / material

- script and worksheets
- communication training with camera, audio and video

Literature

We recommend to use current editions. Exam-related chapters will be indicated by teachers.

Basic literature (exam-related)

- **Cambridge Certificate** in Advanced English 1/2/3. Student's Book with answers. Cambridge University Press.
- Pearson Education: Longman Preparation Series for the **TOEIC** Test: Listening and Speaking Intermediate + CD-ROM with Audio and Answer Key (Paperback), London
- Mellor, R.G.; Davison: How to pass English for Business. Second level. The official Examination Board Guide (**LCCI**). Education Development International.
- Mellor, R.G.: How to pass English for Business. Third level. The official Examination Board Guide (**LCCI**). Education Development International.

Background literature

- Books
 - Baber, E.; Camerer, R.; Mader, J.: Professional Business English Trainers: Intercultural Competence in Business English: Buch mit Dokumenten-CD, Berlin
 - Cottrell, S.: The Study Skills Handbook (4nd Edition), Stuttgart
 - Deardorff, D.K.; Bok, D.: The Sage Handbook of Intercultural Competence, London
 - Halverson, C.B.; Tirmizi, S.A.: Effective Multicultural Teams: Theory and Practice (Advances in Group Decision and Negotiation), Heidelberg
 - Kumbruck, Ch.; Derboven, W.: Interkulturelles Training: Trainingsmanual zur Förderung interkultureller Kompetenzen in der Arbeit, Heidelberg
 - Self-assessment grid of the Council of Europe's Common European Reference Framework
 - Vittorio, P.: Testbuilder for **TOEFL** iBT(TM): Student's Book with 2 Audio-CDs, Key and Macmillan Practice Online Code, München
 - Wood, I.; Williams, A.: Pass Cambridge BEC Vantage/Higher Summertown Publishing
- Magazines
 - Business Spotlight, The Economist, The Financial Times, Business Week
- Online dictionaries
 - <http://www.dict.cc>
 - <http://www.leo.org>
- WBTs
 - Business Online (Hueber)
 - Interaktive Sprachreise 'Business English' (Digital Publishing)
 - <http://www.speexx.com/campus/ba-sachsen>
- CBTs
 - Let's do Business (Abacus)

Wirtschaftsspanisch

Nach Abschluss dieses Moduls können die Studierenden den umgangssprachlichen und den beruflichen Kontext beschreiben und sich in routinemäßigen Situationen verständigen, in denen es um einen direkten Austausch von Informationen über Beruf, Ausbildung, Arbeitswelt, Wirtschaftsbereiche und Unternehmen geht. Der Schwerpunkt des Moduls liegt auf der Konversation, dem Hörverstehen, dem freien Übersetzen und der Befähigung zur Geschäftskorrespondenz. Darüber hinaus erhalten die Studierenden einen weiterführenden Einblick in die interkulturellen Verschiedenheiten im internationalen Wirtschaftsleben. Sie verfügen über eine erhöhte Sensibilität für kommunikative Besonderheiten und kulturelle Unterschiede.

Modulcode

4MW-WSPAN-56

Modultyp

Wahlpflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 5 und 6

Dauer

2 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

spanisch und deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4MW-PSSK1-20, 4MW-PSSK2-30, MW-PSSK3-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Modulen „Personale, Soziale und Sprachkompetenz“ (4MW-PSSK1-20, 4MW-PSSK2-30, 4MW-PSSK3-40) und bereitet die Studierenden auf Geschäftsbeziehungen und/oder berufliche Auslandsaufenthalte spanisch sprechender Kulturen vor.
2. Studiengangsspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- Erstkontakte in Alltag und Beruf
 - Begrüßung und Vorstellung
 - Frage nach Herkunft, Heimatort und Nationalität
- Festigung von privaten und beruflichen Kontakten
 - Adressen und Telefonnummern erfragen
 - Zahlenkunde
 - Vorschläge unterbreiten und Absichten äußern
- Persönliche Vorstellung
 - Selbstbeschreibung
 - Beschreibung des Studiums
 - Beschreibung des Praxisunternehmens
 - Berufsprofil und Tätigkeitsfelder
- Der berufliche Kontext
 - Flug- und Hotelbuchungen
 - Geschäftskorrespondenz (Memos, E-Mails und Geschäftsbriefe)
 - Telefongespräche
 - Meetings
 - Geschäftsessen
- Grammatikalische Inhalte
 - Grundlagen (Alphabet, Zahlen, Pronomen, Artikel, Substantive und Adjektive)
 - Konjugationen (-ar, -er, -ir)
 - Verneinung

- Reflexive Verben, unregelmäßige Verben (im Indikativ, im Indefinido), Zeitformen
- Gustar und indirekte Objektpronomen, Subjektpronomen, Possessivpronomen
- Mengen- und Zeitangaben
- Steigerungsformen
- Bedingungssätze, indirekte Rede, Nebensätze
- Interkulturelle Kompetenz mit dem Fokus Spanien
 - Spanische Kommunikation (Die kulturellen Werte Spaniens; Grundlagen der Kommunikation: Feedback nehmen und geben, Aufbau von Argumentationen, Körperkontakt; Do`s and dont`s; Kulturmanagement)
 - Das Privatleben in Spanien (Unterschiede zwischen Privat- und Berufsleben; Freunde und Bekannte; Aufbau von Vertrauen; Small Talk und Tabus; Im Restaurant; Feiertage und religiöse Regeln)
 - Das Geschäftsleben in Spanien (Arbeits- und Führungsstile; Präsentationen und Meetings; Verhandlungen; Kundenbeziehungen; Geschäftsetikette; Internationales Projektmanagement)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zu(m)

- erforderlichen Vokabular, um sich in alltäglichen und beruflichen Situationen bewegen zu können.
- gebräuchlichen Ausdrücken, memorierten Sätzen und Redeformeln, die in alltäglichen Situationen und im beruflichen Kontext Verwendung finden.
- grammatikalischen Grundlagen im Umgang mit der spanischen Fremdsprache.
- kommunikativen Besonderheiten und kulturellen Unterschieden spanisch sprechender Kulturen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden vertiefen ihre Fremdsprachenkenntnisse aufbauend auf den Modulen 4MW-PSSK1-20, 4MW-PSSK2-30, 4MW-PSSK3-40 im Bereich der spanischen Fremdsprache

- im Lesen durch das Studium von einfachen Zeitschriftenartikeln und betriebswirtschaftlichen Texten
- im Hören durch Übungen zu verstehendem Hören, durch Gruppendiskussionen zu ausgewählten Themen des umgangssprachlichen und des beruflichen Alltags
- im Schreiben durch Übungen zu Geschäftskorrespondenz (E-Mail, Geschäftsbriefe) und durch das Verfassen einfacher Texte
- im Sprechen durch Dialoge, Gruppendiskussionen und durch die Vorbereitung eines Vortrages zur persönlichen Vorstellung im eigenverantwortlichen Lernen
- durch Videoaufnahmen zur Selbstreflexion und Verbesserung des Sprachvermögens.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können in der spanischen Fremdsprache

- wesentlichen Informationen formulierter mündlicher Äußerungen und schriftlicher Texte im alltäglichen und beruflichen Kontext verstehen.
- sich selbst vorstellen (Selbstbeschreibung, Studium, Praxispartner, Berufsprofil).
- einfache Gespräche über Alltagssituationen, den Beruf bzw. das Studium führen.
- schriftliche Texte verfassen, die vorwiegend mitteilenden und beschreibenden Charakter haben.
- einfache Geschäftskorrespondenz erledigen.
- Telefonate über routinemäßige Inhalte des beruflichen Alltags (Terminvereinbarungen, Buchung, einfache Anfragen) führen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der spanischen Fremdsprache in der Lage,

- routinemäßige Aufgabenstellungen der schriftlichen und mündlichen Geschäftskorrespondenz zu meistern.
- kommunikative Situationen des täglichen Lebens sowie des beruflichen Alltags in zusammenhängenden Strukturen zu bewältigen.
- Gemeinsamkeiten und Unterschiede von alltagskulturellen Erscheinungen sowie beruflich relevanten Erscheinungen bewusst zu reflektieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Geschäftsbriefe (Anfragen, Mahnungen, Bestellungen) sowie E-Mails zu verfassen und zu verstehen.
- sich umgangssprachlich und formell auszudrücken sowie Fragen zu stellen und auf solche angemessen zu reagieren.
- Meinungen zu äußern und darauf zu reagieren, über Ursachen und Folgen von etwas zu sprechen, Informationen gegenüberzustellen und Vorschläge zu unterbreiten.
- sich im internationalen privaten und beruflichen Kontext unter Beachtung kultureller Unterschiede und Besonderheiten zu bewegen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen (5. und 6. Semester)	
Seminar	60
Übungen	36
Gruppenarbeit	20
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen (5. und 6. Semester)	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephasen)	90
Vorbereitung einer persönlichen Vorstellung (Selbstbeschreibung, Studium, Praxispartner, Berufsprofil) – während der 5. Praxisphase	30
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	90	-	5. Semester	3 (KL60%/MP40%)
Mündliche Prüfung	30	-	6. Semester	

Modulverantwortliche

Dipl.-Päd. Ute Dahl

E-Mail: utedahl@freenet.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienganges ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG sowie Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

- Skript und Arbeitsblätter, PONS Wörterbuch für Schule und Studium Spanisch (Teil 1 und 2)
- Der Lernstoff wird durch Kommunikationstraining mit Kamera, Audio und Video vertieft.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Bürgens, G.: Español Profesional - Aktuelle Ausgabe: A1/A2: Band 1 und 2 - Kursbuch mit eingelegetem Lösungsheft, Berlin
- Bürgens, G.; Fischer, M.B.: Español Profesional - Aktuelle Ausgabe: A2/B1: Band 1 und 2 - Handreichungen für den Unterricht mit Kopiervorlagen
- Metzger, A.: Geschäftskultur Spanien kompakt: Wie Sie mit spanischen Geschäftspartnern, Kollegen und Mitarbeitern erfolgreich zusammenarbeiten, Meerbusch

Vertiefende Literatur

- Bücher und Materialien
 - Carrasquedo, O.: Compact Basiswortschatz Business Spanisch – die 2000 wichtigsten Wörter, München
 - Fernandez, N.C.; Lohmann, M.; Saco, L.S.: Mirada aktuell – Ein Spanischkurs für Anfänger, Lehr- und Arbeitsbuch, Ismaning
 - Fernandez, N.C.: Ein Spanischkurs für Anfänger. Mirada. Grammatik zum Nachschlagen, Ismaning
 - Fernandez, N.C.: Ein Spanischkurs für Anfänger. Mirada. Lernvokabelhaft, Ismaning
 - Lago, F. A. et al.: Cultura negocios: El español de la economía española y latinoamericana, Ismaning
 - Schnitzer, J.; Marti, J.: Wirtschaftsspanisch: Terminologisches Handbuch. Manual de lenguaje económico, München
- Zeitschriften (auch online)
 - Ecos
 - <http://www.elpais.com>
 - <http://www.elmundo.es>
- Online Unterrichtsmaterial
 - <http://www.pons.de>
 - <http://www.leo.org>
 - <http://www.superspanisch.de>

Betriebliche Informationssysteme

Nach Abschluss des Wahlpflichtmoduls verfügen die Studierenden über einen Überblick zur Funktionalität betrieblicher Informationssysteme und deren Einsatzszenarien. Darauf aufbauend erwerben sie Kenntnisse zu modernen Ansätzen der Datenaggregation und -auswertung bis zum Business Intelligence. Die Anwendung und Vertiefung des Vorlesungsstoffes erfolgt durch Übungen mit einem geeigneten ERP-System. Das stärkere Vordringen informationsverarbeitender Systeme in den geschäftlichen wie auch den privaten Bereichen lässt das Schutzbedürfnis für die erhobenen Daten stetig ansteigen. Das Modul gibt den Studierenden deshalb einen Überblick zu Anforderungen und Aufgaben der betrieblichen IT-Sicherheit und sensibilisiert sie beim Umgang mit personenbezogenen bzw. betrieblichen Daten.

Modulcode 4MW-BINFO-50	Modultyp Wahlpflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan Semester 5	Dauer 1 Semester
ECTS-Credits 4	Angebotsfrequenz jährlich
Lehrsprache deutsch	Zugangsvoraussetzungen Teilnahme am Modul 4MW-WINFO-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in direktem Zusammenhang mit den Modulen 4MW-WINFO-10 und 4MW-CONTR-56 und verbreitert das erworbene Wissen um spezifische Kenntnisse zu betrieblichen Informationssystemen, den damit verbundenen Geschäftsprozessen sowie zu ihrer IT-Sicherheit und zum Datenschutz.
2. Studiengangübergreifend (Interdisziplinäres Wahlpflichtmodul im Studienbereich Wirtschaft)

Lerninhalte

- **ERP-Systeme**
 - Begriff, Integrationsformen (horizontale und vertikale Integration, Daten-, Datenfluss-, funktionale Integration) und funktionale Übersicht eines ERP-Systems
 - CRM, SCM, MIS und ERP im Systemverbund
 - **Fallstudie:** Abwicklung einfacher integrierter logistischer Prozesse (Materialwirtschaft, Produktion, Vertrieb) in einem ERP-System
- **Management Support Systeme**
 - Überblick über Management Support Systeme und deren Kategorisierung, Management Cockpits für die strategische Führung, betriebswirtschaftliche Sicht auf Management Support Systeme
 - Datenqualität und Data Warehousing
 - Multidimensionales Datenmodell, OLAP und Data Mining
 - **Fallstudie:** Multidimensionale betriebswirtschaftl. Datenanalysen mit einem Frontend-OLAP-Tool
- **Daten- und Informationssicherheit**
 - Einführung Datenschutz, Compliance und IT-Sicherheit
 - Grundwerte der IT-Sicherheit und generelles Vorgehen (Verfügbarkeit, Vertrauenswürdigkeit und Vertraulichkeit von Informationen, Wirkungsbereiche, Schwachstellen, kategorisierte Gefährdungen und Maßnahmen)
 - Verantwortlichkeiten und Gewaltenteilung für gesetzeskonformes Handeln
 - Schutz gegen Schadsoftware (Malware, Viren, Trojaner, Rootkits), Angriffsszenarien
 - Datensicherung, Zugriffsschutz
 - **Fallstudie:** Datenschutz und Datensicherung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Aufgaben und Funktionsweisen von ERP-Systemen in Unternehmen und die damit verbundenen Geschäftsprozesse
- die Bedeutung von Datenqualität und deren Auswirkungen auf die Integration
- einfache Geschäftsprozesse und deren Abbildung in ERP-Systemen
- über Grundwerte der IT-Sicherheit bei der Bewertung von Informationssystemen hinsichtlich ihrer Vertrauenswürdigkeit aus Anwendersicht
- die Schwachstellenanalyse betrieblicher Informationsflüsse sowie zu Möglichkeiten und Grenzen aktueller Technologien und zu Angriffen auf IT-Systeme.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- anhand der eigenständigen Durchführung einfacher und komplexer Geschäftsprozesse an einem ERP- System. Sie erwerben auf diese Weise ein fundiertes Wissen über die Integration von Daten, Funktionen und Prozessen.
- zum Informationsbezug und -bedarf von Management Support Systemen. Sie verstehen die besondere betriebswirtschaftliche Bedeutung stabiler Datensammlungen für die strategische Planung und die operative Steuerung des Unternehmens.
- zu wesentlichen Bedrohungen für Datenbestände, den IT-Betrieb und die angemessenen Schutzmöglichkeiten.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- sich selbständig in die wichtigsten Funktionen eines ERP-Systems einarbeiten sowie ihr Wissen über ERP-Systeme auf ihre Tätigkeit anwenden und weiterentwickeln.
- Management Support Systeme kategorisieren, einordnen und auf diese Daten von anderen Anwendungen aus zugreifen sowie betriebswirtschaftliche Auswertungen durchführen und deren Ergebnisse visualisieren.
- in Belangen des Datenschutzes und der Informationssicherheit gesetzeskonform anhand der aktuell geltenden Gesetze in der Bundesrepublik Deutschland, der Empfehlungen des Bundesbeauftragten für Datenschutz und des Bundesamtes für Informationsverarbeitung handeln.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- unterschiedliche ERP-Systeme anhand ihrer Einsatzgebiete zu klassifizieren.
- betriebswirtschaftliche Kennzahlen auf konkrete Wertesammlungen anzuwenden sowie Problemstellungen in einem vorgegebenen Zeitrahmen lösen.
- PC-gestützte Planungssoftware als Entscheidungshilfe zu nutzen.
- bei der Erarbeitung von konkreten Anforderungen an den Datenschutz und die Informationssicherheit von betrieblichen Informationssystemen aus Anwendersicht mitzuwirken.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Verantwortung in einem Projektteam zur Einführung oder Anpassung eines ERP-Systems zu übernehmen und dort mit Fachvertretern relevante Fragen im Team zu diskutieren und zu bewerten.
- ihre fachliche Position zu formulieren und argumentativ zu verteidigen.

- Empfehlungen für die gesicherte Organisation von Geschäftsprozessen auszusprechen.
- Fachabteilungen in Fragen der Informationssicherheit zu beraten.
- Meldungen über Schadsoftware zu verstehen und für das eigene Unternehmen zu interpretieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	24
Seminar mit Fallstudien	32
Tutorium	2
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	30
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Praxisphase)	30
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
PC	90	-	5. Semester	3

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Penzel

E-Mail: penzel@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienbereiches Wirtschaft ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG, Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, geeignete Datenbanklandschaft mit relationalen und analytischen Funktionalitäten sowie geeigneten Daten, ERP-System

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Gronau, N: Enterprise Resource Planning: Architektur, Funktionen und Management von ERP-Systemen, Oldenbourg
- Gluchowski, P. u.a.: Management Support Systeme und Business Intelligence. Computergestützte Informationssysteme für Fach- und Führungskräfte, Berlin/ Heidelberg
- Witt, B.C.: Datenschutz kompakt und verständlich. Eine praxisorientierte Einführung, Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- Grammer, P.: Der ERP - Kompass: ERP-Projekte zum Erfolg führen, Heidelberg u.a.
- Jungbluth, V.: Einsatz von ERP-Systemen in mittelständischen Unternehmen: Das ERP-Pflichtenheft, Heidelberg u.a.
- Kemper u. a.: Business Intelligence – Grundlagen und praktische Anwendung, Wiesbaden
- Kurbel, K.: Enterprise Resource Planning und Supply Chain Management in der Industrie, Oldenbourg
- Malinowski, E.; Zimányi, E.: Advanced Data Warehouse Design, Berlin/ Heidelberg
- Mertens, P.: Integrierte Informationsverarbeitung 1 + 2, Wiesenbaden
- Schrödl, H.: Business Intelligence mit Microsoft SQL Server 2008: BI-Projekte erfolgreich umsetzen, München
- Swoboda, J.; Spitz, S.; Pramateftakis, M.: Kryptographie und IT-Sicherheit. Grundlagen und Anwendungen, Wiesbaden
- Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik: Informationssicherheit und IT-Grundschutz, BSI-Standards 100-1/2/3, Bundesanzeiger-Verlag GmbH, Köln
- Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik: IT-Grundschutz-Kataloge, Standardwerk zur IT-Sicherheit Loseblattsammlung – jährliche Ergänzung, Bundesanzeiger-Verlag GmbH, Köln
- Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik: Modulare Erweiterungen von Sicherheitsgateways, Bundesanzeiger-Verlag GmbH, Köln

Interkulturelle Kompetenz

Das Wahlpflichtmodul dient dem Erwerb interkultureller, sozialer und kommunikativer Kompetenzen. Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage, kulturbedingte Unterschiede im Wahrnehmen, Denken, Fühlen, Handeln und Urteilen bei sich selbst und bei anderen zu erfassen, diese vor dem Hintergrund des eigen- und fremdkulturellen Orientierungssystems zu analysieren und Kommunikationsprozesse in beruflichen Situationen effektiv zu gestalten. Das Wahlpflichtmodul fokussiert dabei insbesondere auf folgende Länder und Kulturen: Indien, China sowie Süd- und Osteuropa.

Modulcode

4MW-IKK-60

Modultyp

Wahlpflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 6

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4MW-PSSK1-20, 4MW-PSSK2-30 und 4MW-PSSK3-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Wahlpflichtmodul bietet eine interkulturelle Vertiefung der fremdsprachlichen Qualifizierung, die im Zuge der Internationalisierung von Märkten eine unverzichtbare Schlüsselqualifikation bildet. Für die Studierenden der „Mittelständischen Wirtschaft“ dient das Modul als (länderspezifische) Erweiterung und Vertiefung der Module zur „Personalen, sozialen und Sprachkompetenz“ sowie des Moduls „International Management und Außenhandel“ (4MW-INTAH-60).
2. Studiengangübergreifend (Interdisziplinäres Wahlpflichtmodul im Studienbereich Wirtschaft)

Lerninhalte

▪ Allgemeine Sensibilisierung

- Interkulturelle Kompetenz als aktuelle Schlüsselkompetenz
- Interkulturelle Kompetenz und das Spannungsfeld von Interkulturalität, Multikulturalität und Hybridität
- Kulturelle Vielfalt: Strukturmerkmale von Kulturen, Kulturdimensionen und Kulturstandards
- Kulturelles Wissen und Identität: Selbst- und Fremdwahrnehmung, Ethnozentrismus, Stereotype und Vorurteile

[Studierende der „Mittelständischen Wirtschaft“ hören anstelle der bereits vermittelten Lehrinhalte zur „Allgemeinen Sensibilisierung“ (vgl. 4MW-INTAH-60) – zwei länderspezifische Profile.]

- Interkulturelle Kommunikation (Grundbegriffe und Modelle)
- Probleme interkultureller Kommunikation und mögliche Bewältigungsstrategien
- *Critical incidents* (Gesprächsorganisation, Begrüßung, Anredeform, Bitten und Auffordern)

▪ Berufsspezifische Komponente

- Interkulturelle Kompetenz im Kontext der Arbeitswelt
- Interkulturelles Lernen, Akkulturationsstrategien, Kulturschock
- Analyse, Bearbeitung und Lösung weiterer berufsspezifischer *Critical incidents*
-

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- elementare Begriffe, Konzepte und methodische Ansätze der interkulturellen Kompetenz, Kommunikation und Kooperation
- die Vielfalt kultureller Wirklichkeit, kulturspezifischer Schemata und Formen kulturellen Wissens
- Strategien zur Bewältigung von Problemen in der interkulturellen Kommunikation verschiedener Zielländer und -kulturen – stets in Bezug auf die Berufspraxis.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- über eigen- und fremdkulturelle Traditionen, Denkformen und Verhaltensweisen, die mit Beispielen der beruflichen Praxis verbunden sind
- über kulturspezifische Wertüberzeugungen, Rollenmodelle, soziale Normen, Umgangsformen und Kulturstandards in ausgewählten Zielländern/-kulturen
- durch die Analyse, Bearbeitung und Lösung berufsspezifischer *Critical incidents*.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- kulturelle Unterschiede, Missverständnisse und Konflikte erkennen, daraus erwachsende Handlungsmöglichkeiten entwickeln sowie kultursensibel und kontextangemessen reagieren.
- Instrumente der Gesprächs- und Verhandlungsführung sowie der Konfliktlösung in berufsbezogenen Situationen anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- unterschiedliche Methoden der Kulturanalyse einzusetzen, um in interkulturellen Begegnungs- und Konfliktsituationen angemessen und zielorientiert zu handeln.
- auf der Grundlage der Kulturanalyse andere Denk- und Verhaltensweisen wertzuschätzen und zu tolerieren sowie das eigene Verhalten selbstkritisch zu reflektieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- interkulturelle Fragestellungen zu analysieren und zu formulieren.
- in interkulturellen Situationen souverän zu agieren sowie Sachverhalte und Standpunkte in beruflichen Situationen überzeugend und kultursensibel zu kommunizieren.
- in multikulturellen Teams zielorientiert mitzuarbeiten sowie effektiv Lösungsansätze für berufliche Alltagsprobleme zu entwickeln und aktiv zu kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar mit begleitenden Übungen	32
Länderspezifische Fallstudien	25
Tutorium	2
Prüfung	1
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (während der Theoriephase)	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
MP	30	-	6. Semester	3

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Annett Heinze

E-Mail: heinze@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Leiterin des Studienbereiches Wirtschaft ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich und legt die Lehrenden des Moduls fest. (vgl. §19 SächsBAG, Anlage 4MW-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeits- und Übungsblätter für Fallbeispiele, Moderatorenkoffer, Simulationen und Videomaterial

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Erll, A.; Gymnich, M.: Uni Wissen Interkulturelle Kompetenz: Kernkompetenzen, Sicher im Studium, Stuttgart
- Lüsebrink, H.-J.: Interkulturelle Kommunikation: Interaktion, Fremdwahrnehmung, Kulturtransfer, Stuttgart
- Thomas, A.; Schroll-Machl, S.; Kamhuber, S. (Hrsg.): Handbuch interkultureller Kommunikation und Kooperation, Band 1+2, Göttingen

Vertiefende Literatur

- Bolten, J.: Einführung in die Interkulturelle Wirtschaftskommunikation, Stuttgart
- Hall, E.T.: Hidden Differences: Studies in International Communication, Hamburg
- Hofstede, G.H.: Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values, Beverly Hills/CA
- Hofstede, G.H.: Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations across Nations, Thousand Oaks/CA
- Krämer, G.; Nazarkiewicz: Handbuch interkulturelles Coaching. Konzepte, Methoden, Kompetenzen, kulturreflexiver Begleitung, Göttingen
- Scholz, C.; Stein, V.: Interkulturelle Wettbewerbsstrategien, Göttingen
- Thomas, A. (Hrsg.): Handlungskompetenz im Ausland (Buchserie, 37 Bänden), Göttingen
- Trompenaars, F.; Hampden-Turner, C.: Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business, London

Praxismodul 1: Strukturen, Prozesse und Aufgaben des Unternehmens

Das Studienziel besteht darin, das Praxisunternehmen aus einer betriebs- und volkswirtschaftlichen sowie aus einer wirtschaftsrechtlichen Sicht kennen zu lernen und diesbezüglich erworbene Fach- und Methodenkompetenzen des ersten Theoriesemesters durch didaktisch und inhaltlich abgestimmte Tätigkeitsschwerpunkte sowie Aufgaben zum Eigenverantwortlichen Lernen (EvL) weiter zu entwickeln. Auf Basis der erworbenen Fachkompetenzen ist eine Projektarbeit zur Dokumentation des Unternehmens unter Anwendung der Methoden wissenschaftlichen Arbeitens zu erstellen.

Nach Abschluss des Moduls können die Studierenden die Mittelstandsspezifika ihres Praxisunternehmens im Hinblick auf sein Aktionsfeld (u.a. Kunden, Konkurrenten, Lieferanten), seine Identität (CI), seine grundlegenden Strukturen, Ablaufprozesse, Systeme, Funktionsbereiche und Geschäftspraktiken dokumentieren. Sie besitzen einen Überblick zum Leistungsprogramm sowie zu den Voraussetzungen und Verfahren der Leistungserstellung. Durch die Integration in die betrieblichen Ablaufprozesse werden ihre personalen und sozial-kommunikativen Kompetenzen weiterentwickelt.

Modulcode 4MW-PRAX1-10	Modultyp Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan Semester 1	Dauer 1 Semester Praxisphase
ECTS-Credits 6	Angebotsfrequenz jährlich
Lehrsprache deutsch	Zugangsvoraussetzungen Teilnahme an den Modulen des 1. Semesters bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhaltungen

Verwendbarkeit des Moduls

- Das Modul steht mit dem Kennenlernen der Strukturen, Prozesse und Aufgaben des Praxisunternehmens in engem Zusammenhang mit den Modulen 4MW-WWGL-10, 4MW-WINFO-10, 4MW-EXTRW-12 und mit der Erarbeitung der Projektarbeit I zu den Modulinhaltungen „Wissenschaftliches Arbeiten“.
- Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Kennen lernen der Mittelstandsspezifika des Praxisunternehmens**
 - Geschichte, Entwicklung und Rechtsform
 - Unternehmensphilosophie/ -leitbilder und Corporate Identity
 - weitere Zielsysteme und Unternehmensstrategien
 - Geschäftsfelder und Leistungsprogramm
 - Anspruchsgruppen des Unternehmens (Zielgruppen, Konkurrenten, Lieferanten usw.)
 - Aufbauorganisation (Organigramme) und Ablauforganisation (Geschäftsprozesse)
- **IT-Infrastruktur des Praxispartners**
 - Überblick über eingesetzte IuK-Systeme und deren Verknüpfungen (Hardware-Plattformen, Betriebs-, Datenbanken-, CRM-Systeme, Einsatz von Anwendungssoftware und Middleware, Stand der unternehmenseigenen Software-Entwicklung)
 - Klassifizierung betrieblicher IuK-Systeme innerhalb der Wertschöpfungskette und Ableitung von Verbesserungspotenzial, z.B. durch Auswertung und Visualisierung betriebspezifischer Daten
 - Unternehmensspezifische Abkürzungen, Fachbegriffe und Nummernsysteme
 - Struktur der Dokumentenverwaltung
 - Möglichkeiten der Datenübertragungen (z.B. CORBA, XML, NFC-Technologien)
 - Datenschutz und Datensicherheit
 - Erarbeitung der **Fallstudie** zur „*Dokumentation und kritischen Reflexion der IT-Infrastruktur des Praxisunternehmens*“ (EvL in der Praxisphase). Die Ergebnisse der Fallstudie werden im Rahmen der Klausur zum Modul „Wirtschaftsinformatik“ (4MW-WINFO-10) abgeprüft.

- **Leistungserstellung im Unternehmen**
 - zentrale Voraussetzungen und Verfahren der Leistungserstellung
 - Mitwirkung bei der Leistungserstellung und Kundenauftragsbearbeitung
 - Kennen lernen der Beschaffungsprozesse (z.B. Materialbedarfsermittlung) sowie der Material- und Lagerwirtschaft (z.B. Wareneingangskontrolle, Bestandsüberwachung, Kommissionierung)
- **Finanzbuchhaltung**
 - Buchhalterische Erfassung von Geschäftsvorgängen
 - Kennen lernen der Abläufe bei Inventuren sowie Übernahme von Teilaufgaben
- **Büro- und Arbeitsorganisation**
 - Terminierung
 - Posteingang, Postverteilung, Postausgang
 - Ablagesysteme, Kundendatei, Registratur und Archivierung
 - Betrieblicher Schriftverkehr (intern/ extern)
 - Text- und Datenverarbeitung
- Erarbeitung der **Projektarbeit I** zu einer betriebs- und/oder volkswirtschaftlichen Themenstellungen unter Anwendung der Methoden wissenschaftlichen Arbeitens. Das Thema ist durch die Leiterin des Studienganges zu bestätigen (Formblatt 4BA-F.212).

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte **Praxisbescheinigung** erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Mittelstandsspezifik ihres Unternehmens und seine Einordnung in das Wirtschaftssystem
- über die Aufbau- und Ablauforganisation von KMU
- die Hierarchie der Zielebenen bzw. Zielsysteme von KMU
- die betrieblichen Leistungsprozesse in KMU
- die KMU-typischen IuK-Systeme
- branchenspezifische Buchungsfälle.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes wirtschaftswissenschaftliches Grundlagenwissen des 1. Theoriesemesters

- durch das Lösen von Übungsaufgaben im EvL (4MW-WWGL-10)
- zum erwerbswirtschaftlichen Prinzip und zur Funktionsweise von KMU als Wirtschaftseinheit
- zu konstitutiven Führungsentscheidungen von KMU (Rechtsform, Standort, Kooperationen)
- zu Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren des Wirtschaftens kleiner und mittlerer Unternehmen
- zu zentralen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
- zur IT-Praxis in KMU durch die Erarbeitung der Fallstudie im EvL (4MW-WINFO-10)
- zur Technik der Finanzbuchhaltung in KMU
- zur Einordnung von wirtschaftlichen Sachverhalten in das System der deutschen Gesetzgebung
- zum eigenen Selbst- und Zeitmanagement durch Anwendung der Methoden im betrieblichen Alltag und im Rahmen der Erstellung der Projektarbeit I.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die erworbenen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse für die Lösung praktischer Aufgaben unter Anleitung anwenden.
- bei der Teilnahme am Wirtschaftsleben die maßgeblich rechtlichen Aspekte erkennen und den unterschiedlichen Gesetzesvorschriften im Wirtschaftsrecht zuordnen.
- Geschäftsvorgänge buchhalterisch erfassen und bei Inventuren Teilaufgaben übernehmen.
- informationstechnische Problemstellungen erkennen, strukturieren und einer Lösung zuführen, die entweder aus einer Eigenentwicklung oder dem Beauftragen eines externen IT-Dienstleisters besteht.
- Anwendersoftware für die Tätigkeiten im Unternehmen und für die Erstellung der Projektarbeit zielorientiert einsetzen.
- die im Unternehmen vorhandenen Dokumentationen und Arbeitsanweisungen für ihre Tätigkeit verwenden.
- die Methoden wissenschaftlichen Arbeitens zur Erstellung der Projektarbeit anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- selbständig relevante betriebs- und/oder volkswirtschaftliche Informationen zu erfassen, zu interpretieren, zu bewerten und daraus Schlussfolgerungen für die Lösung von Aufgabenstellungen in der betrieblichen Praxis abzuleiten.
- eine Projektarbeit eigenständig zu planen, qualifiziert zu recherchieren und unter Verwendung der geeigneten Theorien und Methoden anzufertigen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Mittelstandsspezifika des Praxisunternehmens im Hinblick auf sein Aktionsfeld (Kunden, Konkurrenten, Lieferanten), seine Identität (CI), seine Strukturen, Ablaufprozesse, Systeme, Funktionsbereiche und Geschäftspraktiken unter Verwendung der Fachtermini darzustellen und zu erläutern.
- betriebswirtschaftliche Kennzahlen des Praxisunternehmens zu recherchieren und zu erläutern.
- mit IT-Dienstleistern bezüglich informationstechnischer Problemstellungen u./o. Aufträgen fachgerecht zu kommunizieren.
- Arbeitsanweisungen zu verstehen, zu übernehmen und die Ergebnisse der Arbeit Kollegen und/oder Kunden fachgerecht zu kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
<i>Eigenverantwortliches Lernen in der Praxisphase</i>	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (4MW-WWGL-10, 4MW-WINFO-10, 4MW-EXTRW-12)	105
Fallstudienbearbeitung im Modul „Wirtschaftsinformatik“ (4MW-WINFO-10)	30
<i>EvL in der Praxis</i>	135

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
<i>Präsenzveranstaltungen</i>	
Konsultationen (für die Anfertigung der Projektarbeit I und für die Erarbeitung der IT-Fallstudie)	10
Praxis	170
<i>Workload Gesamt</i>	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Projektarbeit I	-	15	1. Semester	3

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Frauke Deckow

E-Mail: deckow@ba-glauchau.de

Betreuer/Gutachter der Projektarbeit I

Die Leiterin des Studienganges ist für die Überprüfung und Festlegung der akademischen und betrieblichen Betreuer/ Gutachter des Praxismoduls (Projektarbeit I) verantwortlich (§19 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Aufzeichnungen und Skripte aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (Dokumentationen, Arbeitsanweisungen, Organisationshandbücher)

Schulungen (Empfehlung)

- Nutzung von Selbststudienprogrammen des Praxisunternehmens (z.B. Multimedia-Programme)
- Teilnahme an zugeschnittenen Betriebsschulungen (z.B. EDV-Schulungen)

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl aus den Angaben der für das 1. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Projektarbeit I. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BA Glauchau: Richtlinien zur Anfertigung wissenschaftlicher Arbeiten, Glauchau
- Brause, R.: Kompendium der Informationstechnologie: Hardware, Software, Client-Server Systeme, Netzwerke, Datenbanken, Heidelberg
- Heister, W.; Weßler-Poßberg, D.: Studieren mit Erfolg. Wissenschaftliches Arbeiten für Wirtschaftswissenschaftler, Stuttgart
- Müller, K.: Mikroökonomie. Eine praxisnahe, kritische und theoriengeschichtlich fundierte Einführung mit Aufgaben, Klausuren und Lösungen, Chemnitz
- Wöhe, G.; Kaiser, H.; Döring, U.: Übungsbuch zur Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München

Vertiefende Literatur

- Gabler Wirtschaftslexikon: Taschenbuch - Kassette, 6 Bd., Wiesbaden
- Koeder, K.-W.: Studienmethodik. Selbstmanagement für Studienanfänger, München
- Lambert, J.; Cox, J.: Microsoft Access 2010: das offizielle Trainingsbuch, Unterschleißheim
- Mertens, P. u.a.: Grundzüge der Wirtschaftsinformatik, Berlin/ Heidelberg
- Müller, K.: Buchführung, Lehr- und Übungsbuch, Chemnitz
- Pfohl, H.-Ch.: Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu Ihrer Lösung, Berlin
- Schmalen, H.; Pechtl, H.: Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaftslehre, Übungsbuch, Stuttgart

Praxismodul 2: Marketing und Vertrieb

Das Ziel der zweiten Praxisphase besteht darin, die Studierenden mit den Inhalten, Aufgaben und Abläufen der strategischen und operativen Marktbearbeitung durch KMU vertraut zu machen. Ihr erworbenes theoretisches Wissen zur Notwendigkeit und Konzeption einer **marktorientierten Unternehmensführung** von KMU wird dabei **fallstudienbezogen** beim Praxispartner vertieft und die bisherige Umsetzung einer solchen Konzeption kritisch reflektiert.

Nach Abschluss des Praxismoduls sind die Studierenden in der Lage, im Bereich der Marktbearbeitung analytisch und konzeptionell zu arbeiten sowie konkrete strategische und operative Marketingentscheidungen zu beurteilen. Die Studierenden entwickeln durch die geforderten Präsentationsleistungen ihre personale und sozial-kommunikative Kompetenz im Bereich des Selbstmarketing und des Präsentierens in deutscher und englischer Sprache weiter.

Modulcode

4MW-PRAX2-20

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 2

Dauer

1 Semester Praxisphase

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch/ englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4MW-WWGL-10, 4MW-WINFO-10, 4MW-GLUF-20, 4MW-PSSK1-20, 4MW-PRAX1-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht mit dem Kennenlernen der Aufgaben und Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung im Praxisunternehmen in besonderem Zusammenhang mit folg. Modulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“: 4MW-GLUF-20, 4MW-LPKV-40, 4MW-UNGRM-60, 4MW-INTAH-60.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Anwendung von Methoden der Situationsanalyse und von Prognoseverfahren in KMU**
 - Kennenlernen der beim Praxispartner eingesetzten Methoden zur *Situationsanalyse* (z.B. Zielgruppen-, Wettbewerbs-, Kundenzufriedenheits-, Deckungsbeitrags-, Vertriebsanalysen) sowie Reflexion des Methodeneinsatzes durch Erstellen eines Stärken-Schwächen-Profiles
 - Selbständige Sekundäranalysen für relevante *Prognosen* innerhalb des Marktes und der Branche
- **Konzeption und Umsetzung eines strategischen Marketing in KMU**
 - Kritische Reflexion der unternehmensspezifischen Elemente des Corporate Identity (Corporate Mission, Corporate Design, Corporate Communication, Corporate Behavior) durch das Erstellen eines Stärken-Schwächen-Profiles
 - Identifikation und Darstellung des Zielsystems im Funktionsbereich Marketing
 - Kennenlernen und Reflexion der verfolgten Marketingstrategien des Praxisunternehmens (z.B. Marktwahl-, Marktteilnehmer-, Marketinginstrumente- und/oder Marktwachstumsstrategien)
- **Konzeption und Umsetzung des operativen Marketing-Mix – auch als praxisorientierte Wissensaneignung für das Modul „Leistungs-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebspolitik“**
 - Kennen lernen der beim Praxispartner verfügbaren Informationsgrundlagen für den Einsatz des Marketing-Mix – Recherche und Aufbereitung von leistungs-, preis-, kommunikations- und vertriebspezifischen Kennzahlen
 - Mitwirkung bei der Kundenakquise und beim Direktmarketing (medial, online-basiert, persönlich)
 - Mitwirkung und Teilnahme an der Werbe-, Event-, Messe- und/oder PR-Planung
 - Bearbeiten von Kundenaufträgen, Vertragskontrolle, Rechnungslegung und Mahnwesen
 - Vorbereitung und Teilnahme an Verkaufs- bzw. Beratungsgesprächen

- Erarbeitung der **Fallstudie** „*Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung am Gegenstand des Praxisunternehmens*“ und Vorbereitung einer Präsentation.

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte **Praxisbescheinigung** erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die branchenspezifische Konzeption und Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung in kleinen und mittleren Unternehmen
- die Interdependenzen und auch über die Konflikte der Ziel-, der Strategie- und der operativen Maßnahmen-Ebenen im Marketing am Gegenstand des Praxisunternehmens
- die quantitativen und qualitativen Informationsgrundlagen der Instrumenten-Entscheidungen
- den Einsatz konkreter Marketinginstrumente in Vorbereitung auf das Modul „Leistungs-, Preis-, Kommunikations- und Vertriebspolitik“ (4MW-LPKV-40).

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen des 2. Theoriesemesters zu den Modulen „Grundlagen der Unternehmensführung“ und „Selbstmarketing/Präsentation und Basic Business English“ – durch

- das selbständige Lösen von entsprechenden Übungsaufgaben im EvL
- durch die kritische Reflexion der beim Praxispartner eingesetzten Analyse-, Planungs- und Entscheidungsmethoden, die zur Entwicklung von Marketing-Konzeptionen im Mittelstand erforderlich sind. Die Wissensvertiefung erfolgt durch die Erarbeitung entsprechender Stärken-Schwächen-Profile.
- die selbständige Erarbeitung der Fallstudie zur *Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung beim Praxisunternehmen* und ihre Präsentation in deutscher und englischer Sprache.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- durch den Einsatz von adäquaten Methoden der Situationsanalyse relevante Problemfelder strategischer und operativer Art in KMU erkennen und die Frage klären, wo das Unternehmen aktuell steht.
- sekundäranalytische Prognosen durchführen, um Aussagen zu branchenspezifischen Markt- und Absatzentwicklungen treffen zu können und damit die Frage zu klären, wohin die Entwicklung geht.
- Briefings zur Entwicklung eines firmenspezifischen Corporate Designs (oder Relaunch) und dessen Umsetzung im Corporate Communication für externe Werbeagenturen erstellen und budgetieren.
- langfristige Empfehlungen zur Marktpositionierung des Unternehmens durch die Analyse und Ableitung von Marketingstrategien (z.B. Marktwachstumsstrategien, Zielgruppenmarketing) geben.
- die für leistungs-, preis-, kommunikations- und vertriebspolitische Entscheidungen relevanten Informationen ermitteln und *zunächst* mit der Anwendersoftware Excel (4MW-WINFO-10) auswerten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Marketing-Entscheidungen (1) zielorientiert, (2) systematisch und (3) unter Bezugnahme auf die relevanten umwelt-, marktteilnehmerbezogenen und unternehmensinternen Informationen zu treffen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- wichtige Grundbegriffe der Fachterminologie im Marketing adäquat zu verwenden und sich mit Fachvertretern auszutauschen.
- Handlungsempfehlungen im strategischen und operativen Marketing zu formulieren und sachlich argumentativ zu begründen.
- die Analyseergebnisse der Umsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung am Gegenstand des Praxispartners mit Hilfe von Anwendersoftware (z.B. Power Point) aufzubereiten und vor der Seminargruppe in deutscher und englischer Sprache zu präsentieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Eigenverantwortliches Lernen in der Praxisphase	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (4MW-GLUF-20, 4MW-PSSK1-20)	85
Vorbereitung der Präsentation in englischer Sprache (4MW-PSSK1-20)	50
EvL in der Praxis	135

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Konsultationen (für die Bearbeitung der Fallstudie und die Präsentation)	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Präsentation der Fallstudie	30	-	2. Semester	3

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Frauke Deckow

E-Mail: deckow@ba-glauchau.de

Betreuer der Fallstudie

Die Leiterin des Studienganges ist für die Überprüfung und Festlegung der akademischen und betrieblichen Betreuer des Praxismoduls (Fallstudie) verantwortlich (§19 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (z.B. CD-Handbücher, Verkaufsstatistiken, Beschwerde-Report, diverse Printmedien)

Schulungen (Empfehlung)

- Teilnahme Produkt- und Vertriebschulungen des Praxisunternehmens
- Teilnahme an weiteren zugeschnittenen Betriebsschulungen

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl aus den Angaben der für das 2. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Marketing-Fallstudie. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Beadle, M.; Kießling-Sonntag, J. (Hrsg.): Präsentieren – wirkungsvoll und strukturiert. Training International: deutsch-englisch, Berlin
- Dillerup, R.; Stoi, R.: Kombination. Unternehmensführung + Fallstudien zur Unternehmensführung, München
- Meffert, H.; Burmann, Ch.; Kirchgeorg, M.: Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte – Instrumente – Praxisbeispiele, Wiesbaden
- Pfohl, H.-Ch. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu Ihrer Lösung, Berlin

Vertiefende Literatur

- Grass, B.; Ant, M.; Chamberlain, J.R.: Schritt für Schritt zur erfolgreichen Präsentation, Heidelberg
- Meffert, H.: Marketing – Arbeitsbuch: Aufgaben, Fallstudien, Lösungen, Wiesbaden
- Nagel, K.; Stark, H.: Marketing und Management. Führungswissen für kleine und mittlere Unternehmen, Bad Wörishofen
- Rahn, H.-J.; Olfert, K. (Hrsg.): Unternehmensführung (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft), Herne
- Renker, C.: Marketing im Mittelstand. Anforderungen, Strategien, Maßnahmen, Berlin

Praxismodul 3: Unternehmensrechnung

Nach der dritten Praxisphase sind die Studierenden mit den grundlegenden Inhalten, Aufgaben und Verfahren des externen Rechnungswesens (Finanzbuchhaltung, Bilanzierung/ Jahresabschluss) sowie des internen Rechnungswesens (Kosten- und Leistungsrechnung, Finanzmanagement) beim Praxispartner vertraut. Sie sind in der Lage, Verfahren des betrieblichen Rechnungswesens anzuwenden, sich aktiv an der Erstellung und Beurteilung von Jahresabschlüssen zu beteiligen, Buchführungs- und Bilanzierungsergebnisse mit externen Stellen (Banken, Finanzverwaltung) abzustimmen und an Aufgaben der betrieblichen Finanzierung sowie an Investitionsentscheidungen mitzuwirken.

Modulcode

4MW-PRAX3-30

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 3

Dauer

1 Semester Praxisphase

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch/englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an folg. Modulen: 4MW-WWGL-10, 4MW-WFMA-12, 4MW-EXTRW-12, 4MW-INTRW-30, 4MW-WIRE1-10, 4MW-WIRE2-20, 4MW-PRAX1-10, 4MW-PRAX2-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht mit dem Kennenlernen des externen und internen Rechnungswesens beim Praxisunternehmen in engem Zusammenhang mit allen Modulen zur Unternehmensrechnung.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

Finanzbuchhaltung

- Buchhalterische Erfassung von Geschäftsvorgängen
- Überwachung von Zahlungseingängen
- Vorbereitung und Durchführung von Inventuren
- Nebenbuchhaltungen

Bilanzierung/ Jahresabschluss

- Vorbereitung und Aufstellung von Jahresabschlussbuchungen
- Mitwirkung bei der Erstellung von Jahresabschlüssen

Kosten- und Leistungsrechnung

- Mitwirkung bei der Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- Erstellen kundenspezifischer Angebote und Auftragskalkulation

Finanzierung/ Investition

- Wirtschaftlichkeitsrechnungen
- Kapitalbedarfsermittlung
- Finanz- und Liquiditätspläne
- Beurteilung von Investitionsvorhaben
- Teilnahme an Kreditverhandlungen

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte **Praxisbescheinigung** erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- den Ist-Zustand des Rechnungswesens beim Praxisunternehmen durch eine entsprechende Analyse
- die beim Praxisunternehmen bestehenden Rechnungswesenstrukturen in Reflexion zu den entsprechenden Darlegungen in der Fachliteratur
- die betriebspezifischen Ausprägungen des externen und des internen Rechnungswesens.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- durch eine kritische Betrachtung der existierenden unternehmenspraktischen Lösungen
- durch das Ableiten von Vorschlägen für die praktische Nutzung von Theorieempfehlungen aus dem Rechnungswesen beim Praxispartner
- durch die Formulierung von Teilschritten hin zur Entwicklung eines gewünschten Soll-Zustandes des Rechnungswesens
- durch das Studium ausgewählter Module zur internationalen Rechnungslegung von KMU (IFRS® for SMEs) im EvL (4MW-EXTRW-12/ 4MW-PSSK2-30)
- durch Bearbeitung von Fallstudien im Steuerrecht im EvL (4MW-WIRE2-30)
- durch das Lösen von Übungsaufgaben im EvL (4MW-INTRW-30).

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- sich auf die konkreten Gegebenheiten der Organisation und der Prozessabläufe des Rechnungswesens beim Praxispartner selbständig einstellen und diese reflektieren.
- die Rechnungswesensoftware beim Praxispartner zielorientiert nutzen.
- die traditionellen Rechnungswesensinstrumente (doppelte Buchführung, Voll- und Teilkostenrechnung, Investitionsrechnungsverfahren, Anwendung und Einhaltung von Ansatz- und Bewertungsvorschriften usw.) zielorientiert auf die konkreten Anwendungen beim Praxispartner einsetzen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- den Prozess der Gestaltung, Erhaltung, Anpassung und Qualifizierung des Rechnungswesens als komplizierten, komplexen arbeitsteiligen Prozess mit einer Vielzahl interner und externer Beteiligten zu begreifen.
- das Rechnungswesen als unverzichtbares Informationsinstrument für die Fundierung von Managemententscheidungen zu begreifen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- sachlich und kritisch mit den internen und externen Fachvertretern des Rechnungswesens zu kommunizieren, ihren Argumenten inhaltlich zu folgen und ihre Anweisungen umzusetzen.
- sich in bestehende Arbeitsteams einzugliedern und die Verantwortung für ihnen übertragene Aufgaben zu übernehmen und die Ergebnisse der eigenen Arbeit zu kommunizieren.
- klare Arbeitsanweisungen für den Bereich Rechnungswesen zu formulieren.
- sich qualifiziert in das „Tagesgeschäft“ des Rechnungswesens beim Praxispartner einzubinden.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Eigenverantwortliches Lernen in der Praxisphase	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (4MW-INTRW-30, 4MW-PSSK2-30)	75
Fallstudienbearbeitung „Steuerrecht“ (4MW-WIRE2-30)	40
Modulbearbeitung zur IFRS ® for SMEs	20
EvL in der Praxis	135

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Konsultationen (zur Modulbearbeitung IFRS®for SMEs)	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Mündliche Prüfung	40	-	3. Semester	3

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Barbara Gelenzov

E-Mail: gelenzov@ba-glauchau.de

Betreuer

Die Leiterin des Studienganges ist für die Überprüfung und Festlegung der akademischen und betrieblichen Betreuer des Praxismoduls verantwortlich (§19 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Aufzeichnungen und Skripte aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (Dokumentationen, Arbeitsanweisungen)

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl durch die Studierenden aus den Angaben der für das 3. Praxissemester relevanten Modulbeschreibungen (Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.) – zum Beispiel:

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Götze, U.: Kostenrechnung und Kostenmanagement, Berlin u.a
- Götze, U.: Investitionsrechnung, Berlin u.a.
- Grefe, C.: Kompakt-Training Bilanzen, Herne
- Schmolke, S.; Deitermann, M.; Rückwart, W.-D.: Industrielles Rechnungswesen IKR, Braunschweig

Vertiefende Literatur

- Bornhofen, M.; Bornhofen, M.-C.: Buchführung 1 DATEV-Kontenrahmen: Grundlagen der Buchführung für Industrie- und Handelsbetriebe, Wiesbaden
- Bornhofen, M.; Bornhofen, M.-C.: Lösungen zum Lehrbuch Buchführung 1 DATEV-Kontenrahmen: Mit zusätzlichen Prüfungsaufgaben und Lösungen, Wiesbaden

- Buchführung- Bilanzierung- Kostenrechnung (BBK) mit nwbXpert Rechnungswesen, Neue Wirtschaftsbrieft, Herne (Internetzugang über Bibliothek und VPN)
- HAUFE- finance office professional online (Internetzugang über Bibliothek und VPN)
- Kienbaum, J.; Börner, C.H.: Neue Finanzierungswege für den Mittelstand, Wiesbaden
- Müller, K.: Buchführung, Lehr- und Übungsbuch, Chemnitz

Praxismodul 4: Personalmanagement

Das Ziel der vierten Praxisphase besteht darin, die Studierenden mit den Bedingungen, Instrumenten und Methoden des betrieblichen Personalmanagements vertraut zu machen. Ihr erworbenes theoretisches Wissen zur Personalbedarfsplanung, -beschaffung, -entwicklung und -freisetzung, zur Gestaltung des Personaleinsatzes, zur Personalentlohnung und zur Personalführung in KMU wird hinsichtlich seiner Umsetzung beim Praxispartner reflektiert und **themenspezifisch** im Rahmen der **Projektarbeit II** vertieft.

Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage, Methoden der Personalbedarfsplanung anzuwenden, Maßnahmen des Personalmarketing und der -beschaffung (z.B. Stellenausschreibung) durchzuführen, Teilaufgaben im Rahmen der Personal- und Organisationsentwicklung zu übernehmen, arbeitsrechtliche Aspekte (z.B. bei der Personalfreisetzung) zu beurteilen sowie Aufgaben der Personalverwaltung (z.B. Lohn- und Gehaltsabrechnung) zu bearbeiten. Im Hinblick auf die Führungskompetenz der Studierenden werden ihre personalen und sozial-kommunikativen Kompetenzen durch die Teilnahme an Mitarbeiter-, Zielvereinbarungs- und Einstellungsgesprächen weiterentwickelt.

Zur Weiterentwicklung der Sprachkompetenz kann ein **Auslandsaufenthalt** durchgeführt werden.

Modulcode 4MW-PRAX4-40	Modultyp Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan Semester 4	Dauer 1 Semester Praxisphase
ECTS-Credits 6	Angebotsfrequenz jährlich
Lehrsprache deutsch/ englisch	Zugangsvoraussetzungen Teilnahme an folg. Modulen: 4MW-WWGL-10, 4MW-VWL2-40, 4MW-WIRE2-30, alle Module der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ bis zum 4. Semester, 4MW-PSSK2-30, 4MW-PSSK3-40, alle Praxismodule bis zum 3. Semesters bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in besonderem Zusammenhang zu den Pflichtmodulen 4MW-OPEFÜ-40 sowie zu 4MW-GLUF-20, 4MW-WIRE2-30, 4MW-PSSK2-30 und 4MW-PSSK3-40, 4MW-UNGRM-60.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

- **Strukturbezogene Unternehmensführung in KMU**
 - Kennenlernen der Gesamtorganisation des Praxisunternehmens (Aufbau-, Prozess- und Projektorganisation)
 - Kennenlernen der Prozesse der Organisationsplanung, -kontrolle und -steuerung sowie der organisationsbezogenen Informationsversorgung im Praxisunternehmen
 - *Themengebiet 1: „Organisationscontrolling mittels Schwachstellenanalyse“*
- **Personalbedarfsplanung und -bedarfsdeckung in KMU**
 - Kennenlernen der beim Praxispartner eingesetzten Methoden zur Personalbedarfsplanung
 - Mitwirkung an Personalmarketing-Maßnahmen
 - Übernahme von Teilaufgaben im Rahmen der Bewerberauswahl und der Personaleinstellung (z.B. Vorbereitung von Einstellungsunterlagen)
 - Teilnahme an Einstellungsgesprächen
 - *Themengebiet 2: „Personalbedarfsplanung in KMU: Eine kritische Reflexion.“*
 - *Themengebiet 3: „Personalmarketing: Herausforderungen und Grenzen im Mittelstand.“*

- **Personaleinsatzplanung in KMU**
 - Kennenlernen der betrieblichen und rechtlichen Arbeitsbedingungen im Praxisunternehmen (z.B. Arbeitszeiten, Probezeiten, Kündigungsfristen, Stellenbeschreibungen, Arbeitsentgeltregelungen)
 - Kennenlernen und Überwachung der Einhaltung der Vorschriften des Unfall-, Arbeits- und Umweltschutzes
 - Kennenlernen des Arbeitszeitmanagements im Praxisunternehmen
 - *Themengebiet 4: „Betriebliche und rechtliche Arbeitsbedingungen als Führungsinstrumente und als Herausforderungen des Mittelstandes“*
- **Organisations- und Personalentwicklung in KMU**
 - Evaluation, Planung, Maßnahmen und Budgetierung der Personalentwicklung
 - Führen von Personalakten und Personalstatistiken
 - *Themengebiet 5: „Personal- und Organisationsentwicklung als Erfolgsfaktoren im Mittelstand“*
 - *Themengebiet 6: „Die demographische Entwicklung als „Achillesferse“ der Organisations- und Personalentwicklung im Mittelstand“*
- **Personalentlohnung in KMU**
 - Kennenlernen der Verfahren der Entgelt differenzierung und der Instrumente der monetären und der nichtmonetären Anreizgestaltung im Praxisunternehmen
 - Mitwirkung in der Lohnbuchhaltung bei betrieblichen Lohn- und Gehaltsabrechnungen
 - *Themengebiet 7: „Personalentlohnung als Führungsinstrument in KMU“*
 - *Themengebiet 8: „Entlohnungspolitik: eine Bestandsaufnahme im Praxisunternehmen“*
- **Personalführung**
 - Teilnahme an Mitarbeiter- und Zielvereinbarungsgesprächen
 - Teilnahme an Arbeitssitzungen und Meetings
 - *Themengebiet 9: „Führungsethik im Spannungsfeld von Erfolgs- und Humanverantwortung“*
 - *Themengebiet 10: „Generation Y: Mitarbeiter der Zukunft richtig führen.“*
- **Rahmenbedingungen des Personalmanagements**
 - *Themengebiet 11: „Sekundäranalyse zur (über-)regionalen Arbeitsmarktsituation und ihren Auswirkungen auf das Praxisunternehmen“*
- Erarbeitung der **Projektarbeit II** aus einem der o.g. Themengebiete am Gegenstand des Praxisunternehmens unter Anwendung der Methoden wissenschaftlichen Arbeitens. Die konkrete Themenstellung ist durch die Leiterin des Studienganges zu bestätigen (Formblatt 4BA-F.212).

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte **Praxisbescheinigung** erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die praktische Umsetzung einer strukturorientierten Unternehmensführung in KMU
- den praktischen Einsatz der Instrumente des Personalmanagements in KMU
- die Planung und Durchführung von Maßnahmen des Personalmarketing und -recruiting
- die Arbeitsmarktsituation und ihre Auswirkungen auf KMU.

Wissensvertiefung

Die Studierenden vertiefen ihr erworbenes Wissen zur

- Personalbedarfsplanung und -bedarfsdeckung
- Personaleinsatzplanung
- Personal- und Organisationsentwicklung
- Personalentlohnung und -motivation sowie Personalführung

durch die Reflexion der vermittelten Theorieinhalte in der betrieblichen Praxis und durch die selbständige Erarbeitung der Projektarbeit II zu einem organisations- und/oder personalpolitischen Thema.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Methoden der quantitativen und qualitativen Personalbedarfsplanung anwenden.
- adäquate Maßnahmen für das Personalmarketing und -recruiting planen und umsetzen. Hierzu zählen auch die Vorbereitung der Bewerberauswahl und der Einstellungsgespräche.
- Arbeitszeitkonten anlegen und auswerten.
- Stellenbeschreibungen formal erstellen und Stelleneinsatzpläne unter Anleitung entwickeln.
- die Einhaltung der Vorschriften des Unfall-, Arbeits- und Umweltschutzes kontrollieren.
- den Bedarf für Personalentwicklungsmaßnahmen evaluieren und Handlungsempfehlungen ableiten.
- Aufgaben der Lohn- und Gehaltsabrechnung selbständig durchführen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Schwachstellenanalysen im Rahmen des Organisationscontrollings durchzuführen und Handlungsempfehlungen für die Gestaltung, Steuerung und Entwicklung der Gesamtorganisation abzuleiten.
- Aufgaben- und Problemstellungen im Personalmanagement zu erfassen sowie nach Komplexität mit und ohne Anleitung zu lösen.
- aktuelle Veröffentlichungen zu organisationsspezifischen und personalpolitischen Themenkomplexen zu interpretieren und Schlussfolgerungen für ihre praktische Tätigkeit abzuleiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- organisations- und personalspezifische Inhalte zu formulieren, in Teams zu diskutieren sowie hierzu eigene Positionen darzustellen und sie gegenüber Fachkollegen argumentativ zu begründen oder zu verteidigen.
- Einstellungs-, Zielvereinbarungs- und themenbezogene Mitarbeitergespräche in deutscher und englischer Sprache zu führen sowie auftretende Konflikte zu verstehen, zu analysieren und zu bewältigen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Eigenverantwortliches Lernen in der Praxisphase	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (4MW-OPEFÜ-40)	60
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (4MW-PSSK3-40)	75
EvL in der Praxis	135

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Konsultationen (für die Bearbeitung der Projektarbeit II)	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Projektarbeit II	-	20	4. Semester	3

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Frauke Deckow

E-Mail: deckow@ba-glauchau.de

Betreuer/Gutachter der Projektarbeit II

Die Leiterin des Studienganges ist für die Überprüfung und Festlegung der akademischen und betrieblichen Betreuer/ Gutachter des Praxismoduls (Projektarbeit II) verantwortlich (§19 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (z.B. Organigramme, Organisationshandbuch, Personalstatistiken, Personalakten, Stellenbeschreibungen, Stellenbesetzungspläne, Vorschriften des Unfall-, Arbeits- und Umweltschutzes)

Schulungen (Empfehlung)

Teilnahme an zugeschnittenen Betriebsschulungen

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl aus den Angaben der für das 4. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Projektarbeit II. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Schreyögg, G.: Grundlagen der Organisation. Basiswissen für Studium und Praxis, Wiesbaden
- Scholz, C.: Grundzüge des Personalmanagements, München
- Weibler, J. et al.: Personalführung, München

Vertiefende Literatur

- Becker, M.: Personalentwicklung. Bildung, Förderung und Organisationsentwicklung in Theorie und Praxis, Stuttgart
- Berthel, J.; Becker, F. G.: Personalmanagement: Grundzüge für Konzeptionen betrieblicher Personalarbeit, Stuttgart
- Bruch, H.; Kunze, F.; Böhm, St.: Generationen erfolgreich führen: Konzepte und Praxiserfahrungen zum Management des demographischen Wandels, Wiesbaden
- Claassen, N.: Handbuch des Personalmanagements in kleinen und mittleren Unternehmen, Bremen
- Grimm, H.G.; Vollmer, G.R.: Personalführung. Führungswissen für kleine und mittlere Unternehmen, Bad Wörishofen
- Olfert, K.; Rahn, H.-J.: Kompakt-Training Organisation, Herne
- Olfert, K.: Kompakt-Training Personalwirtschaft, Herne
- Staehle, W.H.; Conrad, P.; Sydow, J.: Management eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive, München
- Schirmer, U.; Walter, V.; Woydt, S.: Mitarbeiterführung (BA Kompakt), Heidelberg

Praxismodul 5: Betriebswirtschaftliche Projekte und Assistenz der Geschäftsführung

Das Ziel der fünften Praxisphase besteht darin, dass die Studierenden die erworbenen wirtschaftswissenschaftlichen und mittelstandsspezifischen Kenntnisse vernetzen und im Rahmen ausgewählter betrieblicher Funktionsbereiche anwenden, erweitern und vertiefen. Hierzu werden sie verstärkt in die Lösung strategischer und operativer Managementaufgaben eingebunden und mit der Vorbereitung, Durchführung und Auswertung von Projekten betraut. Die Studierenden erweitern ihre betriebswirtschaftlichen oder fremdsprachlichen Kenntnisse entsprechend des gewählten Wahlpflichtmoduls.

Nach Abschluss des Praxismoduls sind die Studierenden in der Lage, betriebswirtschaftliche Projekte im Zeit-, Budget- und Qualitätsrahmen abzuschließen. Sie können die Zielerreichung in den Projektstadien dokumentieren und kontrollieren, den Informationsfluss zwischen Projektbeteiligten steuern u./o. die Aktivitäten von Projektteams koordinieren. Für diese Aufgaben beherrschen sie Methoden des Projekt- und Qualitätsmanagements. Die zunehmend eigenverantwortliche Projektabwicklung stärkt die Selbständigkeit der Studierenden als personale Kompetenz, erweitert ihre Fähigkeit zu analytischem und kritisch-konstruktivem Denken und verbessert ihre sozial-kommunikative Kompetenz bei der Projektkoordination.

Modulcode 4MW-PRAX5-50	Modultyp Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan Semester 5	Dauer 1 Semester Praxisphase
ECTS-Credits 6	Angebotsfrequenz jährlich
Lehrsprache deutsch/ englisch	Zugangsvoraussetzungen Teilnahme an folg. Modulen: 4MW-WWGL-10, 4MW-WINFO-10, alle Module der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ bis zum 5. Semester, 4MW-PSSK2-30, 4MW-PSSK3-40, alle Praxismodule bis zum 4. Semesters bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in besonderem Zusammenhang zum Pflichtmodul 4MW-PMQM-50 sowie durch den projekt- und qualitätsbezogenen Schwerpunkt zu allen Modulen der „Speziellen Mittelstandskompetenz“ und zum Modul 4MW-WISTA-50.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

Optional wählbare berufspraktische Tätigkeiten als Profil bildender Einsatz des Studierenden sowie Übernahme von Projekten und Vertiefung der Kenntnisse in betriebswirtschaftlichen Fachgebieten zur „Speziellen Mittelstandskompetenz“:

- **Leistungserstellung – z.B.:**
 - Materialbedarfsplanung
 - Analyse, Beurteilung und Gestaltung von Arbeitsprozessen
 - Dokumentation des Qualitätsmanagements
 - Übernahme von Projekten im Zuge der Auditierung/ Zertifizierung
 - Dokumentation bzw. Übernahme von Teilprojekten im Bereich des Arbeits- und Umweltschutzes
- **Marketing/ Vertrieb – z.B.:**
 - Angewandte Marktforschung (z.B. Kundenzufriedenheits-/ Wettbewerbsanalysen)
 - Erarbeitung von Marketingkonzepten (z.B. CI-Konzepte, Zielgruppenkonzepte, Preiskonzepte, Kommunikationskonzepte, Vertriebskonzepte)

- Übernahme von (Teil-)Projekten im Beschwerdemanagement oder im Customer Relationship Management
- Übernahme von (Teil-)Projekten im Marketing (z.B. Direktmarketing-Aktionen, Werbe-Aktionen, Promotion, Messemarketing, Neuprodukteinführung)
- Budgetierung und Marketingcontrolling

- **Unternehmensrechnung/ Controlling – z.B.:**
 - Bestandscontrolling
 - Reporting an die Geschäftsführung
 - Aufbau und Pflege einer Profit-Center-Rechnung
 - Einführung einer Prozesskostenrechnung
 - Kapitelbedarfsplanung
 - Umstellung auf internationale Rechnungslegung

- **Personalmanagement/ Organisationsentwicklung – z.B.:**
 - Organisationscontrolling
 - Erarbeitung eines Personalmarketing-Konzeptes
 - Erarbeitung eines Assessment-Center-Konzeptes
 - Erarbeitung eines Personalentwicklungskonzeptes
 - Mitarbeiterbefragung

- **Assistenz der Geschäftsführung – z.B.:**
 - Büroorganisation und Terminierung
 - Schriftliche Korrespondenz
 - Präsentationsvorbereitungen
 - Organisation von Reisen und Meetings
 - Datenbankpflege und Rechercheaufgaben

Der Einsatz der Studierenden in der fünften Praxisphase und die Übergabe von entsprechenden Projekten sollten auch unter Beachtung der gewählten Wahlpflichtmodule erfolgen.

- Die Studierenden erstellen die **Projektarbeit III** zu einem projektgebundenen Thema unter Anwendung der Methoden des Projektmanagements und des wissenschaftlichen Arbeitens. Die konkrete Themenstellung ist durch die Leiterin des Studienganges zu bestätigen (Formblatt 4BA-F.212).

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte wird dem Studierenden vom Praxispartner eine detaillierte **Praxisbescheinigung** erstellt (vgl. Anlage 4BA-F.205).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen in dem *optional wählbaren* Tätigkeitsschwerpunkt

- zur Leistungserstellung
- zum Marketing/Vertrieb
- zur Unternehmensrechnung/Controlling
- zum Personalmanagement/Organisationsentwicklung oder
- zum Qualitätsmanagement/Umweltschutz

durch die Übernahme berufspraktischer Tätigkeiten, durch die selbständige Abwicklung eines Projektes und durch die Anfertigung der Projektarbeit III im Tätigkeitsschwerpunkt.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- durch dessen Anwendung in den o.g. berufspraktischen Tätigkeitsschwerpunkten.

- zum Projektmanagement durch die selbständige Planung, Koordination und Steuerung eines betriebswirtschaftlichen Projektes und der in der Projektarbeit zu dokumentierenden Vorgehensweise.
- zum Qualitätsmanagement durch die eigenverantwortliche Qualitätskontrolle der Projektstadien sowie des übertragenen Projektes insgesamt.
- im Wahlpflichtmodul durch die Erarbeitung der modulspezifischen Aufgaben (EvL in der Praxis).

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- betriebswirtschaftliche Prozesse qualifiziert analysieren und bewerten.
- berufspraktische Tätigkeiten und Aufgabenstellungen unter Nutzung des erworbenen Fach- und Methodenwissens selbständig und eigenverantwortlich durchführen sowie erfolgreich abschließen.
- betriebswirtschaftliche Projekte selbständig planen, koordinieren und steuern sowie im Zeit-, Budget- und Qualitätsrahmen erfolgreich abschließen.
- eine eigenverantwortliche Qualitätskontrolle der Projektstadien vornehmen und dokumentieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- das erworbene wirtschaftswissenschaftliche und mittelstandsspezifische Fach- und Methodenwissen zu vernetzen und im Rahmen betrieblicher Funktionsbereiche und/oder Projekte anzuwenden, zu erweitern und zu vertiefen.
- das Praxisunternehmen als wirtschaftliche Einheit zu erkennen sowie Zielinterdependenzen und -konflikte im Zuge der Projektsteuerung ergebnisorientiert zu berücksichtigen.
- auf die Branchen- und die KMU-Spezifik des Unternehmens bei Problemlösungen und/oder bei der Projektsteuerung adäquat zu reagieren.
- in Projektteams zielorientiert mitzuwirken und Aufgabengebiete eigenverantwortlich abzudecken.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- betriebswirtschaftliche Projekte und daraus resultierende Projektinhalte bzw. Aufgabenstellungen zu strukturieren, zu formulieren und gegenüber Fachkollegen und/oder Kunden zu vertreten.
- Projektinhalte zu diskutieren, eigene Positionen darzustellen und diese gegenüber Fachkollegen und/oder Kunden fundiert zu begründen und zu verteidigen.
- Projektstadien und -ergebnisse zu dokumentieren (Projektbericht) sowie mit adäquaten Techniken zu präsentieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
<i>Eigenverantwortliches Lernen in der Praxisphase</i>	
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (4MW-PMQM-50)	65
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung (4MW-CONTR-56)	40
Selbststudium und Prüfungsvorbereitung sowie gegebenenfalls Bearbeitung der Aufgaben im Wahlpflichtmodul	30
<i>EvL in der Praxis</i>	135

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
<i>Präsenzveranstaltungen</i>	
Konsultationen (für die Bearbeitung der Projektarbeit III)	10
Praxis	170
<i>Workload Gesamt</i>	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Projektarbeit III	-	25	5. Semester	3

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Frauke Deckow

E-Mail: deckow@ba-glauchau.de

Betreuer/Gutachter der Projektarbeit III

Die Leiterin des Studienganges ist für die Überprüfung und Festlegung der akademischen und betrieblichen Betreuer/ Gutachter des Praxismoduls (Projektarbeit III) verantwortlich (§19 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners, Aktuelle Perinorm - Datenbank für Normen und technische Regeln (speziell DIN 69900, DIN 69901, DIN 69909, E DIN ISO 21500, DIN Fachbericht ISO 100006, DIN EN ISO 9001)

Schulungen

Teilnahme an projektrelevanten Betriebsschulungen

Literatur

Selbstständige Literaturswahl aus den Angaben der für das 5. Theoriesemester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Projektarbeit III. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Litke, H.-D.; Kunow, I.; Schulz-Wimmer, H.: Projektmanagement, Freiburg
- Patzak, G.; Rattay, G.: Projektmanagement: Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen, Wien
- Brüggemann, H.: Qualitätsmanagement. Von Werkzeugen über Methoden zum TQM, Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- Andler, N.: Tools für Projektmanagement, Workshops und Consulting – Kompendium der wichtigsten Techniken und Methoden, Erlangen
- Brahemer, U.: Projektmanagement für kleine und mittlere Unternehmen: Das Praxisbuch für den Mittelstand, München
- Bruhn, M.: Qualitätsmanagement für Dienstleistungen. Handbuch für ein erfolgreiches Qualitätsmanagement. Grundlagen, Konzepte, Methoden, Berlin/Heidelberg
- Krause, G.; Krause, B.; Liebelt, A.: Qualitätsmanagement. 137 Klausurtypische Aufgaben und Lösungen, Herne
- Olfert, K.: Kompakt-Training Praktische Betriebswirtschaft – Projektmanagement, Herne
- Paul, P.A.: Qualitätsmanagement in kleinen Organisationen – ISO 9000ff. einfach umsetzen, Hamburg

Bachelorarbeit

Das Ziel der Bachelorarbeit besteht darin, aus der betrieblichen Praxis heraus innerhalb einer vorgegebenen Frist eine branchenspezifische betriebswirtschaftliche Problemstellung unter Anwendung des erworbenen theoretischen, methodischen und praxisbezogenen Fachwissens ziel- und ergebnisorientiert zu lösen und dies in einer wissenschaftlichen Arbeit (Bachelor Thesis) logisch strukturiert und nachvollziehbar darzustellen. Die in den vorangegangenen Modulen erworbenen Kenntnisse werden in Abhängigkeit vom gewählten Thema der Bachelor Thesis angewandt, vertieft und erweitert.

Die Studierenden stellen im Rahmen eines wissenschaftlichen Kolloquiums ein Exposé vor, das die Problemstellung, die Zielsetzung und die Vorgehensweise der Arbeit enthält. Die Ergebnisse der Bachelor Thesis sind in einem wissenschaftlichen Vortrag vor einem Prüfungsausschuss zu präsentieren und zu verteidigen.

Modulcode

4MW-BTHES-60

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 6

Dauer

1 Semester Praxisphase

ECTS-Credits

9

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Geregelt in §18, Abs. 1 sowie §21, Abs. 2 der Prüfungsordnung (vgl. Anlage 4MW-B)

Verwendbarkeit des Moduls

1. Die Lerninhalte des Moduls orientieren sich an den Modulinhalten des gesamten Studiums der „Mittelständischen Wirtschaft“ und werden in Abhängigkeit vom gewählten Thema der Bachelor Thesis angewandt, vertieft und erweitert. Darüber hinaus verbreitern und vertiefen die Studierenden ihr Wissen im Rahmen der damit verbundenen praktischen Aufgabenstellungen im Unternehmen.
2. Studiengangspezifisch* (Erläuterung S. 4)

Lerninhalte

Erstellen einer schriftlichen Bachelor Thesis über ein von der Leiterin des Studienganges in Verbindung mit dem Praxisunternehmen vergebenes und vom Prüfungsausschuss bestätigtes Thema (§ 19, Abs. 1 der Prüfungsordnung - vgl. Anlage 4MW-B).

Bei der Anfertigung der Bachelor Arbeit stehen folgende Lerninhalte im Fokus:

- Durchführung einer Ziel führenden Quellen- und Literaturrecherche
- Erstellen eines Exposés zur Bachelor Thesis, das eine klare Problemstellung, eine eindeutig definierte theoretische, methodische und praktische Zielsetzung sowie eine logischen Gliederung und angemessenen Strukturierung der Arbeit erkennen lässt
- Vorstellung und Diskussion des Exposés im Rahmen eines 2-tägigen wissenschaftlichen Kolloquiums vor der Seminargruppe
- Anwendung theoretischer Erkenntnisse und wissenschaftlicher Methoden im Zuge der Bearbeitung der jeweiligen Problemstellung
- anschauliche Darstellung der erarbeiteten Lösungen
- sprachliche und stilistische Fertigkeiten sowie eine wissenschaftliche Arbeitsweise
- Erstellen eines wissenschaftlichen Vortrages unter Verwendung adäquater Präsentationstechniken zur Verteidigung der Bachelor Thesis vor einem Prüfungsausschuss

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- das gewählte fach- und branchenspezifische Themengebiet der Bachelor Thesis
- die Interdependenzen der theoretischen, methodischen und praktischen Zielverfolgung im Rahmen der Anfertigung der Bachelor Thesis.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes wirtschaftswissenschaftliches und mittelstandspezifisches Fach- und Methodenwissen

- durch dessen Anwendung bei der Lösung der gewählten Themenstellung in der Bachelor Thesis
- durch die themenbezogene Recherche und Aufarbeitung adäquater Sekundärinformationen und/oder durch die notwendig themenspezifische Erhebung von Primärinformationen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können auf der Basis ihres erworbenen Fach- und Methodenwissens

- eine wissenschaftliche Arbeit selbständig planen, strukturieren und nach den Anforderungen wissenschaftlichen Arbeitens in einem vorgegebenen Umfang und in einer vorgegebenen Zeit erstellen.
- die erforderlichen Informationen recherchieren bzw. selbst erheben und die verwendeten Quellen adäquat nachweisen.
- Ergebnisse vor dem Hintergrund der definierten Zielstellung(en) rational und selbstkritisch bewerten, Zusammenhänge zwischen Daten und Fakten herstellen und weiteren Forschungsbedarf ableiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- eine branchenspezifische betriebswirtschaftliche Problemstellung unter Anwendung des erworbenen theoretischen und methodischen Fachwissens ziel- und ergebnisorientiert zu lösen und dies in einer wissenschaftlichen Arbeit logisch strukturiert und nachvollziehbar darzustellen.
- eine betriebswirtschaftliche Problemstellung unter Beachtung der Branchenspezifik und der Besonderheiten von kleinen und mittleren Unternehmen zu lösen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Problemstellung, die theoretische, methodische und praktische Zielsetzung der Arbeit und die Vorgehensweise (Strukturierung der Arbeit) im Rahmen eines wissenschaftlichen Kolloquiums vor der Seminargruppe zu präsentieren und sich einer fachlichen Diskussion zu stellen.
- ihre Bachelor Thesis nach den Anforderungen wissenschaftlichen Arbeitens schriftlich zu erstellen und sich dabei fachlich korrekt sowie verständlich und prägnant auszudrücken.
- die Ergebnisse der Arbeit vor einem Prüfungsausschuss (Verteidigung) mit adäquaten Präsentationstechniken mündlich zu verteidigen und auf Fragen fachlich fundiert zu reagieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Wissenschaftliches Kolloquium (themenspezifische Gruppeneinteilung)	9
Konsultationen	10
Prüfung (Verteidigung)	1

Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium und Erstellung der Bachelor Thesis	230
Vorbereitung auf die Verteidigung der Bachelor Thesis	20
Workload Gesamt	270

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Bachelor Thesis	-	40 - 60	6. Semester	70 %
Verteidigung	40 - 60	-	6. Semester	30 %

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Frauke Deckow

E-Mail: deckow@ba-glauchau.de

Betreuer/Gutachter der Bachelor Thesis

Die Leiterin des Studienganges ist unter Berücksichtigung des § 20, Abs. 2 der Prüfungsordnung (vgl. Anhang 4MW-B) für die Festlegung der Betreuer und Gutachter der Bachelor Thesis verantwortlich.

Medien / Arbeitsmaterialien

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informations- und Arbeitsmaterialien des Praxisunternehmens

Schulungen

Teilnahme an Betriebsschulungen, die für die Erstellung der Bachelor Thesis relevant sind.

Literatur

Selbstständige Literaturlauswahl je nach Themenstellung der Bachelor Thesis. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BA Glauchau: Hinweise zur Anfertigung von wissenschaftlichen Arbeiten, Glauchau
- Beadle, M.; Kießling-Sonntag, J. (Hrsg.): Präsentieren – wirkungsvoll und strukturiert. Training International: deutsch-englisch, Berlin
- Oehrich, M.: Wissenschaftliches Arbeiten und Schreiben: Schritt für Schritt zur Bachelor- und Master-Thesis in den Wirtschaftswissenschaften, Berlin/ Heidelberg

Vertiefende Literatur

- Gleitsmann, B.; Suthaus, Ch.: Wissenschaftliches Arbeiten im Wirtschaftsstudium. Ein Leitfadens, Stuttgart
- Grass, B.; Ant, M.; Chamberlain, J.R.: Schritt für Schritt zur erfolgreichen Präsentation, Heidelberg
- Karmasin, M; Ribing, R.: Die Gestaltung wissenschaftlicher Arbeiten: Ein Leitfadens für Seminararbeiten, Bachelor-, Master- und Magisterarbeiten, Stuttgart Schilling, G.; Schildt, T.: Angewandte Rhetorik und Präsentationstechnik. Der Praxisleitfadens für Vortrag und Präsentation, Berlin
- Starke-Wuschko, J.: Präsentieren im Studium, Stuttgart