

MODULHANDBUCH

Master of Science

Master Immobilienmanagement (FS-MAIM-120)

120 ECTS

Fernstudium

Klassifizierung: konsekutiv

Inhaltsverzeichnis

1. Semester

Modul DLMAIMMII: Management von Immobilien und Immobilienunternehmen

Modulbeschreibung	11
Kurs DLMAIMMII01: Management von Immobilien und Immobilienunternehmen	13

Modul DLMAIMIO: Immobilienökonomie

Modulbeschreibung	17
Kurs DLMAIMIO01: Immobilienökonomie	19

Modul MWIM1: Immobilieninvestition und -finanzierung

Modulbeschreibung	23
Kurs MWIM01: Immobilieninvestition und -finanzierung	25

Modul MWIM2: Immobiliencontrolling und -portfoliomanagement

Modulbeschreibung	29
Kurs MWIM02: Immobiliencontrolling und -portfoliomanagement	31

Modul DLMAIMIPR: Immobilienwirtschaftliche Planung und Risikomanagement

Modulbeschreibung	35
Kurs DLMAIMIPR01: Immobilienwirtschaftliche Planung und Risikomanagement	37

Modul DLMMET-01: Forschungsmethodik

Modulbeschreibung	41
Kurs MMET01-01: Forschungsmethodik	43

2. Semester

Modul DLMAIMIR: Immobilien-Research

Modulbeschreibung	53
Kurs DLMAIMIR01: Immobilien-Research	55

Modul DLMAIMDIW: Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft

Modulbeschreibung	59
Kurs DLMAIMDIW01: Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft	61

Modul DLMAIMNIIR: Nationales und internationales Immobilienrecht

Modulbeschreibung	65
Kurs DLMAIMNIIR01: Nationales und internationales Immobilienrecht	67

Modul DLMAIMNIB: Nationale und internationale Immobilienbewertung	
Modulbeschreibung	73
Kurs DLMAIMNIB01: Nationale und internationale Immobilienbewertung	75
Modul DLMMAN-01: Leadership	
Modulbeschreibung	79
Kurs MMAN02-02: Leadership	81
Modul DLMBLSE: Leadership	
Modulbeschreibung	85
Kurs DLMBLSE01: Leadership	87
Modul DLMAIMPDIW: Projekt: Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft	
Modulbeschreibung	93
Kurs DLMAIMPDIW01: Projekt: Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft	95
<hr/>	
3. Semester	
Modul DLMGMWECG: Wirtschaftsethik und Corporate Governance	
Modulbeschreibung	103
Kurs DLMGMWECG01: Wirtschaftsethik und Corporate Governance	105
Modul DLMBAEBCG: Business Ethics and Corporate Governance	
Modulbeschreibung	109
Kurs DLMBAEBCG01: Business Ethics and Corporate Governance	111
Modul DLMAIMSMHIB: Seminar: Megatrends und Herausforderungen für die Immobilienbranche	
Modulbeschreibung	115
Kurs DLMAIMSMHIB01: Seminar: Megatrends und Herausforderungen für die Immobilienbranche ..	117
Modul DLMAIMWAM: Asset Management	
Modulbeschreibung	121
Kurs DLMAIMWAM01: Asset Management	123
Kurs DLMAIMWAM02: Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft	126
Modul DLMAIMWFM: Facility Management	
Modulbeschreibung	129
Kurs DLMAIMWFM01: Facility Management	132
Kurs DLMAIMWAM02: Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft	136
Modul DLMAIMWCREM: Corporate Real Estate Management	
Modulbeschreibung	139
Kurs DLMAIMWCREM01: Corporate Real Estate Management	141
Kurs DLMAIMWAM02: Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft	144

Modul DLMAIMWREC: Real Estate Consulting

Modulbeschreibung	147
Kurs DLMAIMWREC01: Real Estate Consulting	149
Kurs DLMAIMWAM02: Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft	153

Modul DLMIWBI: Business Intelligence

Modulbeschreibung	157
Kurs DLMIWBI01: Business Intelligence I	159
Kurs DLMIWBI02: Business Intelligence II	162

Modul DLMWPWCJ: Customer Journey

Modulbeschreibung	165
Kurs DLMKUM02: Marktforschung	168
Kurs DLMWPWCJ01: Seminar: User Experience and Customer Journey	173

Modul DLMBDSA: Data Science and Analytics

Modulbeschreibung	177
Kurs DLMBDSA01: Data Science	180
Kurs DLMBDSA02: Analytical Software and Frameworks	185

Modul DLMBAWDGC: Digitale Geschäftsmodelle und Change

Modulbeschreibung	189
Kurs DLMIDBM01: Digitale Business-Modelle	192
Kurs DLMIPC01: Managing IT-Projekte und Change	195

Modul MWCO: Erfolgsorientiertes Controlling

Modulbeschreibung	199
Kurs MWCO01: Erfolgsorientiertes Controlling I	202
Kurs MWCO02: Erfolgsorientiertes Controlling II	206

Modul MWPM-01: Human Resource Management

Modulbeschreibung	211
Kurs MWPM01-01: Human Resource Management I	214
Kurs MWPM02-01: Human Resource Management II	218

Modul DLMWINT-02: International Management

Modulbeschreibung	223
Kurs DLMBGE01: Managing in a Global Economy	226
Kurs DLFSWE01: Zertifikatskurs Englisch	231

Modul DLMWKPR: Kommunikation und Public Relations

Modulbeschreibung	235
Kurs DLMWKB01: Kommunikation und Public Relations I	238
Kurs DLMWKB02: Kommunikation und Public Relations II	242

Modul MWBC: Management Consulting

Modulbeschreibung	247
Kurs MWBC01: Management Consulting I	250
Kurs MWBC02: Management Consulting II	254

Modul DLMWPWNW: New Work

Modulbeschreibung	257
Kurs DLMWPWNW01: New Work	260
Kurs DLMWPWNW02: Seminar: New Work	264

Modul DLMWOP: Organisations- und Personalentwicklung

Modulbeschreibung	267
Kurs DLMTUP01: Talentmanagement und Personalentwicklung	270
Kurs DLMCMO01: Change Management und Organisationsentwicklung	275

Modul DLMGMWPME-01: Performance Management und Entrepreneurship

Modulbeschreibung	279
Kurs DLMBPMD01: Performance Management	283
Kurs DLMBIED01-01: Innovation und Entrepreneurship	287

Modul DLMWPWPGE: Personalgewinnung und -entwicklung

Modulbeschreibung	293
Kurs DLMEBR01: Employer Branding und Recruiting	296
Kurs DLMTUP01: Talentmanagement und Personalentwicklung	300

Modul MWPT: Projektmanagement

Modulbeschreibung	305
Kurs MWPT01: Methoden des Projektmanagements	307
Kurs MWPT02: Projektmanagement mit dem PMBOK Guide	311

Modul DLMWSAM: Sales Management

Modulbeschreibung	315
Kurs DLMWSA01: Sales Management I	318
Kurs DLMWSA02: Sales Management II	323

Modul MWMA: Strategisches Marketing und Branding

Modulbeschreibung	329
Kurs MWMA01: Global Branding	332
Kurs MWMA02: Customer-Relationship-Management	337

4. Semester**Modul MMTH: Masterarbeit**

Modulbeschreibung	345
-------------------------	-----

Kurs MMTH01: Masterarbeit	347
Kurs MMTH02: Kolloquium	350

2021-01-15

1. Semester

Management von Immobilien und Immobilienunternehmen

Modulcode: DLMAIMMII

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	MA	5	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
1. Semester	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sigrid Schaefer (Management von Immobilien und Immobilienunternehmen)

Kurse im Modul

- Management von Immobilien und Immobilienunternehmen (DLMAIMMII01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Immobilien und Immobilienmanagement
- Immobilienlebenszyklus und Sustainable Building
- Immobilienunternehmen und weitere Akteure der Immobilienwirtschaft
- Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsprozesse von Immobilienunternehmen
- Management und Verantwortung von Immobilienunternehmen

Qualifikationsziele des Moduls**Management von Immobilien und Immobilienunternehmen**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das Management von Immobilien und Immobilienmanagement als Teilbereich der Betriebswirtschaftslehre zu begreifen.
- die unterschiedlichen Immobilienarten und immobilienbezogene Nutzungsstrategien zu beschreiben.
- den Immobilienlebenszyklus zu analysieren, Potenziale für Sustainable Building und Smart Building aufzuzeigen sowie Zertifizierungssysteme zu bewerten.
- unterschiedliche Akteure, insb. Unternehmen und Verbände, der Immobilienwirtschaft, zu differenzieren und ihre Aufgaben einzuordnen.
- die Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsprozesse der Immobilienunternehmen unterschiedlicher Teilbranchen zu beurteilen.
- die Managementprozesse und Verantwortungsbereiche von Immobilienunternehmen zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Immobilien

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Management von Immobilien und Immobilienunter- nehmen

Kurscode: DLMAIMMII01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Das Management von Immobilien entlang ihres gesamten Lebenszyklusses unter Beachtung sich verändernder Zielgruppenanforderungen stellt eine zentrale Gestaltungsaufgabe im Management von Immobilienunternehmen dar. Sie wird in hohem Maße von den Immobilienarten und den Nutzungsstrategien beeinflusst. Die Aktivitäten des Managements von Immobilien entfalten sich in Abhängigkeit von der Gebäudequalität, der Lebenszyklusphase sowie den Potenzialen für Green und Smart Building bzw. Smart Home. Gemessen an den Zielen sowie Strategien sowie den damit verbundenen Wertschöpfungsprozessen und Geschäftsmodellen von Immobilienunternehmen ergeben sich unterschiedliche Fokussierungen im Management von Immobilien. Hierauf sind die die Führungsprozesse und die Verantwortungsbereiche der Immobilienunternehmen auszurichten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das Management von Immobilien und Immobilienmanagement als Teilbereich der Betriebswirtschaftslehre zu begreifen.
- die unterschiedlichen Immobilienarten und immobilienbezogene Nutzungsstrategien zu beschreiben.
- den Immobilienlebenszyklus zu analysieren, Potenziale für Sustainable Building und Smart Building aufzuzeigen sowie Zertifizierungssysteme zu bewerten.
- unterschiedliche Akteure, insb. Unternehmen und Verbände, der Immobilienwirtschaft, zu differenzieren und ihre Aufgaben einzuordnen.
- die Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsprozesse der Immobilienunternehmen unterschiedlicher Teilbranchen zu beurteilen.
- die Managementprozesse und Verantwortungsbereiche von Immobilienunternehmen zu bewerten.

Kursinhalt

1. Immobilien und Immobilienmanagement
 - 1.1 Betriebswirtschaftliche Einordnung
 - 1.2 Immobilien als Wirtschaftsgut
 - 1.3 Immobilienarten und Nutzungsstrategien
 - 1.4 Zielgruppenanforderungen
2. Immobilienlebenszyklus und Sustainable Building
 - 2.1 Phasen im Immobilienlebenszyklus
 - 2.2 Perspektiven auf den Immobilienlebenszyklus
 - 2.3 Sustainable Building und Smart Building
 - 2.4 Zertifizierung von Immobilien
3. Immobilienunternehmen und weitere Akteure der Immobilienwirtschaft
 - 3.1 Systematisierung immobilienwirtschaftlicher Akteure
 - 3.2 Ausgewählte Akteure entlang des Immobilienlebenszyklus
 - 3.3 Ausgewählte Akteure auf dem Immobilieninvestmentmarkt
 - 3.4 Nationale und internationale Verbände der Immobilienwirtschaft
4. Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsprozesse von Immobilienunternehmen
 - 4.1 Einordnung des Geschäftsmodells in die digitale Transformation
 - 4.2 Digitalisierung in Projektentwicklung und Brauprojektmanagement
 - 4.3 Kernprozesse in der Immobilienbewirtschaftung als Beispiel
 - 4.4 Potenziale und Risiken der digitalen Transformation
5. Management und Verantwortung von Immobilienunternehmen,
 - 5.1 Herausforderungen für das Management von Immobilienunternehmen
 - 5.2 Strategisches Management
 - 5.3 Strategische Planung und Kontrolle
 - 5.4 Verantwortungsbereiche der Corporate Responsibility

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Brauer, K.-U. (Hrsg.) (2019): Grundlagen der Immobilienwirtschaft. Recht – Steuern – Marketing – Finanzierung – Bestandsmanagement – Projektentwicklung. 10. Auflage, Springer Gabler Verlag, Wiesbaden.
- Gondring, H. (2013): Immobilienwirtschaft. Handbuch für Studium und Praxis. 3. Auflage, Vahlen Verlag, München.
- Pfnür, A. (2011): Modernes Immobilienmanagement. Immobilieninvestment, Immobiliennutzung, Immobilienentwicklung und -betrieb. 3. Auflage, Springer Verlag, Berlin, Heidelberg.
- Rottke, N. B./Thomas, M. (Hrsg.) (2017): Immobilienwirtschaftslehre. Management. Springer Gabler Verlag, Wiesbaden.
- Schulte, K.-W./Bone-Winkel, S./Schäfers, W. (Hrsg.) (2016): Immobilienökonomie 1. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 5. Auflage, Walter DeGruyter Verlag, Berlin, Boston.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Fallstudie
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Immobilienökonomie

Modulcode: DLMAIMIO

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	MA	5	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
1. Semester	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sigrid Schaefer (Immobilienökonomie)

Kurse im Modul

- Immobilienökonomie (DLMAIMIO01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft
- Rahmenbedingungen der Immobilienmärkte
- Entwicklung von Immobilienmärkten
- Analyse von Immobilienmarktentwicklungen
- Ausweitung immobilienökonomischer Analysen
- Herausforderungen aktueller Entwicklungen

Qualifikationsziele des Moduls

Immobilienökonomie

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Immobilienökonomie in die Volkswirtschaftslehre einzuordnen und Aussagen zu ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung auch auf der Grundlage von statistischen Daten und Trends abzuleiten.
- die Rahmenbedingungen der Immobilienmärkte zu reflektieren und den Einfluss des Staates, unterschiedlicher Märkte, des Standortes und der Gesellschaft (z. B. der Demografie) auf die Entwicklung von Immobilienmärkten einzuschätzen.
- die Besonderheiten sowie die Struktur von Immobilienmärkten zu verstehen, nationale sowie internationale Immobilienmärkte zu charakterisieren und sich mit Immobilienzyklen sowie Immobilienkrisen auseinander zu setzen.
- Immobilienmarktentwicklungen aus makroökonomischer, mikroökonomischer sowie verhaltensbezogener Perspektive zu beschreiben, Prognosemodelle im Überblick darzustellen und deren Einsatzgrenzen aufzuzeigen.
- einen erweiterten Blickwinkel auf die Immobilienökonomie einzunehmen, die Quartiers-, Stadt- und Regionalentwicklung in die Immobilienökonomie einzuordnen und die Fördermittellandschaft zu skizzieren.
- die Herausforderungen aktueller Entwicklungen bzw. Diskussionen in Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft für die Immobilienökonomie zu reflektieren und kritisch zu würdigen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Immobilien

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Immobilienökonomie

Kurscode: DLMAIMIO01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Mit der hohen Anzahl an Unternehmen und Erwerbstätigen ist die Immobilienwirtschaft derzeit nicht nur einer der größten Wirtschaftszweige Deutschlands, sondern mit der Zunahme an Beschäftigung und Wertschöpfung auch eines der dynamischsten Wachstumsfelder. Ihr kommt daher – wie an immobilienwirtschaftlichen Daten und Trends aufzuzeigen ist – eine hohe Bedeutung für die Volkswirtschaft zu. Dabei unterliegen die Immobilienmärkte einer Vielzahl von Einflüssen, die untergliedert nach den Einflussbereichen Staates bzw. der Politik, der Märkte (inklusive der Arbeitsmärkte), des Standorts und der Entwicklungen in der Gesellschaft (z. B. Demografie) zu analysieren sind. Hieran anknüpfend, werden die Besonderheiten, die Strukturen sowie – entsprechend der Teilmärkte differenziert – die Entwicklungen nationaler und internationaler Immobilienmärkte aufgezeigt. Phasen und Ursachen von Immobilienzyklen sowie Auswirkungen von Immobilienkrisen werden diskutiert. Einblicke in die Analyse von Immobilienmarktentwicklungen werden aus makroökonomischer, mikroökonomischer und verhaltensbezogener Perspektive vermittelt. Einem weiter gefassten Verständnis folgend, werden auch die Regionalentwicklung, Stadtentwicklung und Quartiersentwicklung in die Immobilienökonomie eingeordnet und Fördermöglichkeiten skizziert. Abschließend erfolgt eine Auseinandersetzung mit aktuellen Herausforderungen für die Immobilienmärkte.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Immobilienökonomie in die Volkswirtschaftslehre einzuordnen und Aussagen zu ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung auch auf der Grundlage von statistischen Daten und Trends abzuleiten.
- die Rahmenbedingungen der Immobilienmärkte zu reflektieren und den Einfluss des Staates, unterschiedlicher Märkte, des Standortes und der Gesellschaft (z. B. der Demografie) auf die Entwicklung von Immobilienmärkten einzuschätzen.
- die Besonderheiten sowie die Struktur von Immobilienmärkten zu verstehen, nationale sowie internationale Immobilienmärkte zu charakterisieren und sich mit Immobilienzyklen sowie Immobilienkrisen auseinander zu setzen.
- Immobilienmarktentwicklungen aus makroökonomischer, mikroökonomischer sowie verhaltensbezogener Perspektive zu beschreiben, Prognosemodelle im Überblick darzustellen und deren Einsatzgrenzen aufzuzeigen.
- einen erweiterten Blickwinkel auf die Immobilienökonomie einzunehmen, die Quartiers-, Stadt- und Regionalentwicklung in die Immobilienökonomie einzuordnen und die Fördermittellandschaft zu skizzieren.
- die Herausforderungen aktueller Entwicklungen bzw. Diskussionen in Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft für die Immobilienökonomie zu reflektieren und kritisch zu würdigen.

Kursinhalt

1. Volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft
 - 1.1 Einordnung der Immobilienökonomie
 - 1.2 Immobilienwirtschaftliche Daten und Trends
 - 1.3 Realwirtschaftliche Bedeutung
 - 1.4 Finanzwirtschaftliche Bedeutung
2. Rahmenbedingungen der Immobilienmärkte
 - 2.1 Besonderheiten von Immobilienmärkten
 - 2.2 Markt
 - 2.3 Staat
 - 2.4 Standort
 - 2.5 Gesellschaft
3. Entwicklungen von Immobilienmärkten
 - 3.1 Struktur der Immobilienmärkte
 - 3.2 Nationale Immobilienmärkte
 - 3.3 Internationale Immobilienmärkte
 - 3.4 Immobilienzyklen und Immobilienkrisen

4. Analyse von Immobilienmarktentwicklungen
 - 4.1 Makroökonomische Perspektive
 - 4.2 Mikroökonomische Perspektive
 - 4.3 Verhaltensbasierte Perspektive
 - 4.4 Planung, Prognose und Risikoeinschätzung
5. Ausweitung immobilienökonomischer Analysen
 - 5.1 Regionalentwicklung
 - 5.2 Stadtentwicklung
 - 5.3 Quartiersentwicklung
 - 5.4 Nachhaltige Immobilien
 - 5.5 Fördermittel für die Immobilienwirtschaft
6. Herausforderungen aktueller Entwicklungen
 - 6.1 Mietspiegel und Mietpreisbremse
 - 6.2 Mietendeckel und Wohnungsgemeinnützigkeit
 - 6.3 Grundsteuerreform und geplante Grunderwerbsteuerreform
 - 6.4 Pandemie
 - 6.5 Weitere Herausforderungen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Just, T. et al. (2017): Wirtschaftsfaktor Immobilien 2017. Studie im Auftrag von gif – Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e. V., DV – Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e. V., BID – Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland, Haus & Grund Deutschland. Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung, Wiesbaden.
- Pfnür, A. (2011): Modernes Immobilienmanagement. Springer, Dordrecht.
- Schulte, K.-W. (2008): Immobilienökonomie Band IV Volkswirtschaftliche Grundlagen. De Gruyter, München.
- Vornholz, G. (2015): Internationale Immobilienökonomie. Globalisierung der Immobilienmärkte. De Gruyter, Berlin/Boston.
- Rottke, N. B./Voigtländer, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Ökonomie. Springer Fachmedien Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Immobilieninvestition und -finanzierung

Modulcode: MWIM1

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	MA	5	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
1. Semester	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sigrid Schaefer (Immobilieninvestition und -finanzierung)

Kurse im Modul

- Immobilieninvestition und -finanzierung (MWIM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Immobilien und Immobilienmärkte
- Immobilienspezifische Wirtschaftlichkeitsanalyse und Investitionsrechnung
- Wertermittlung von Immobilien
- Finanzierung von Immobilien und Projekten
- Immobilienanlageprodukte

Qualifikationsziele des Moduls**Immobilieninvestition und -finanzierung**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Besonderheiten der Immobilienbranche zu verstehen.
- die unterschiedlichen Immobilienmärkte zu überblicken.
- Verfahren der Wirtschaftlichkeitsanalyse auf Immobilien zu übertragen.
- die verschiedenen Modelle und Methoden der Wertermittlung zu erläutern und diese anzuwenden.
- die Gestaltung verschiedener Immobilienanlageprodukte zu erläutern.
- die Arten der Immobilienfinanzierung aus Sicht von Projektentwickler, Investoren und Banken zu benennen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Immobilien

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Immobilieninvestition und -finanzierung

Kurscode: MWIM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Immobiliensektor hat traditionell eine hohe volkswirtschaftliche Bedeutung. Berufe wie die des Maklers und des Hausverwalters unterliegen bisher einer nur eingeschränkten Regulierung. Gleichzeitig hat sich der Immobiliensektor wesentlich professionalisiert und Akteure müssen heute über ein fundiertes rechtliches, finanzwissenschaftliches und betriebswirtschaftliches Fachwissen verfügen, um am Markt bestehen zu können. Zudem ist der Markt von professionellen Immobilieninvestoren und Projektentwicklern dadurch geprägt, dass hohe Investitions- und Finanzierungsbeträge nötig sind in einem Umfeld, das durch besondere Risiken geprägt ist. Der Kurs Immobilieninvestition und -finanzierung führt umfassend in den Themenbereich immobilienwirtschaftlicher Investitionen einschließlich deren Bewertung und Finanzierung ein. Die Studierenden werden an die Grundlagen des Fachbereiches herangeführt. Zunächst werden einführend die Besonderheiten der Immobilienbranche charakterisiert, wobei die unterschiedlichen Immobilienarten und -märkte besprochen werden. Dann geht der Kurs auf die wesentlichen rechtlichen Grundlagen der Wirtschaftlichkeitsanalyse ein, welche wiederum auch Grundlage der Immobilienbewertung im Sinne der Marktwertentwicklung ist. Schließlich vermittelt der Kurs die Gestaltungsmöglichkeiten für ganzheitliche Immobilienanlageprodukte. Nach Durcharbeit dieses Kurses wissen die Studierenden somit um die Besonderheiten der Immobilienmärkte und verfügen über vertiefte Kenntnisse der Immobilienanalyse und -bewertung.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Besonderheiten der Immobilienbranche zu verstehen.
- die unterschiedlichen Immobilienmärkte zu überblicken.
- Verfahren der Wirtschaftlichkeitsanalyse auf Immobilien zu übertragen.
- die verschiedenen Modelle und Methoden der Wertermittlung zu erläutern und diese anzuwenden.
- die Gestaltung verschiedener Immobilienanlageprodukte zu erläutern.
- die Arten der Immobilienfinanzierung aus Sicht von Projektentwickler, Investoren und Banken zu benennen.

Kursinhalt

1. Standort- und Marktanalyse
 - 1.1 Grundsätzliche Aufgaben der Standort- und Marktanalyse
 - 1.2 Untersuchungsbereiche der Standortanalyse
 - 1.3 Untersuchungsbereiche der Marktanalyse
2. Immobilienspezifische Wirtschaftlichkeitsanalyse und Investitionsrechnung
 - 2.1 Grundlagen der Wirtschaftlichkeitsanalyse
 - 2.2 Statische Kosten- und Gewinnvergleichsrechnung
 - 2.3 Statische Renditevergleichsrechnung
 - 2.4 Barwertprinzip als Grundlage dynamischer Methoden
 - 2.5 Absolute Bewertung mittels Discounted Cash Flow (DCF) und Kapitalwert
 - 2.6 Relative Bewertung mittels Internem Zinsfuß
3. Wertermittlung von Immobilien
 - 3.1 Anlässe, Begriffe, Rechtsgrundlagen
 - 3.2 Vergleichswertverfahren
 - 3.3 Sachwertverfahren
 - 3.4 Ertragswertverfahren
4. Finanzierung von Immobilien und Projekten
 - 4.1 Bedarf und Kriterien der Immobilienfinanzierung
 - 4.2 Grundsätzliche Quellen der Immobilienfinanzierung
 - 4.3 Klassische Darlehensfinanzierung
 - 4.4 Mezzanines Kapital
 - 4.5 Komplexe Finanzierungsvarianten im institutionellen Immobiliengeschäft
5. Immobilienanlageprodukte
 - 5.1 Anlageprodukte als Erweiterung der Immobiliendirektanlage
 - 5.2 Geschlossene Immobilienfonds
 - 5.3 Offene Immobilienfonds
 - 5.4 Immobilien-Aktiengesellschaften

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Gesetzestexte: (u. a.) Wohnungseigentumsgesetz, Bürgerliches Gesetzbuch, BauGB, Landesbauordnungen, ImmoWerV, WertR, PfandbriefG.
- Kleiber, W. (2010): Verkehrswertermittlung von Grundstücken. 6. Auflage, Bundesanzeiger Verlag, Berlin.
- Rottke, N./Thomas, M. (Hrsg.) (2011): Immobilienwirtschaftslehre, Band 1. Management. IMV, Köln.
- Schmoll, F. (2008) Basiswissen Immobilienwirtschaft. 2. Auflage, Grundeigentum Verlag, Berlin.
- Schulte, K.-W. (2008): Immobilienökonomie, Band 1. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 4. Auflage, Oldenbourg, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Immobiliencontrolling und -portfoliomanagement

Modulcode: MWIM2

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	MA	5	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
1. Semester	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sigrid Schäfer (Immobiliencontrolling und -portfoliomanagement)

Kurse im Modul

- Immobiliencontrolling und -portfoliomanagement (MWIM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen des Immobiliencontrollings
- Kennzahlensysteme im Immobiliencontrolling
- Balanced Scorecard als Steuerungsinstrument
- Ganzheitliches Portfoliomanagement

Qualifikationsziele des Moduls**Immobiliencontrolling und -portfoliomanagement**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- verschiedene Modelle und Ansätze des Immobiliencontrollings zu kategorisieren.
- die Instrumente der Planung und Prognose einzuordnen und situationsadäquat anzuwenden.
- Kennzahlensysteme zu strukturieren.
- Kennzahlen im Rahmen der ganzheitlichen Steuerung von Immobilienportfolios entscheidungsbezogen zu nutzen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Immobilien

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Immobiliencontrolling und -portfoliomanagement

Kurscode: MWIM02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Immobiliensektor hat traditionell eine hohe volkswirtschaftliche Bedeutung. Bei Immobiliengeschäften geht es meistens um hohe finanzielle Beträge, was moderne Immobilienmanagement-Methoden und Managementansätzen sowie eine fundierte Wertermittlung erfordert. Zudem wird Fachexpertise moderner Analysemethoden benötigt, um Märkte und Standorte einschätzen und darauf aufbauend Investitionsentscheidungen treffen zu können. Der Kurs Immobiliencontrolling und -portfoliomanagement vertieft die Fragen der wirtschaftlichen, ergebnisorientierten Steuerung von Immobilienportfolios mittels analytischer Techniken des Immobiliencontrollings und -portfoliomanagements. Dazu werden grundlegende Tools wie Kennzahlen und Kennzahlensysteme besprochen. Diese werden weitergehend mit Techniken der Planung und Prognose verknüpft. Als Instrumente der ganzheitlichen Steuerung werden schließlich Balanced Scorecards und Portfoliomanagementtechniken vorgestellt. Nach Durcharbeit dieses Kurses können die Studierenden auf der Grundlage verschiedener theoretischer Ansätze die unterschiedlichen Steuerungsinstrumente im Immobilienmanagement einschätzen und anwenden. Außerdem werden sie befähigt, das Management von Transaktionen zu planen und umzusetzen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- verschiedene Modelle und Ansätze des Immobiliencontrollings zu kategorisieren.
- die Instrumente der Planung und Prognose einzuordnen und situationsadäquat anzuwenden.
- Kennzahlensysteme zu strukturieren.
- Kennzahlen im Rahmen der ganzheitlichen Steuerung von Immobilienportfolios entscheidungsbezogen zu nutzen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Immobiliencontrollings
 - 1.1 Management- und Informationsdefizite als Ausgangsbasis des Immobiliencontrollings
 - 1.2 Allgemeine Aufgaben des Controllings
 - 1.3 Ableitung eines branchenspezifischen Immobiliencontrollings
 - 1.4 Instrumente des Immobiliencontrollings
 - 1.5 Wirtschaftlichkeit des Immobiliencontrollings durch Nutzung geeigneter Schnittstellen

2. Kennzahlensysteme im Immobiliencontrolling
 - 2.1 Kennzahlen als Analysewerkzeug
 - 2.2 Von Kennzahlen zu Kennzahlensystemen
 - 2.3 Multidimensionale Kennzahlensysteme im Immobiliencontrolling
 - 2.4 Standardreports direkt aus dem Kennzahlensystem
3. Balanced Scorecard als Steuerungsinstrument
 - 3.1 Grundkonzept einer „Ausbalancierten Kennzahlentafel“
 - 3.2 Ableitung von Balanced Scorecards für Immobilien
 - 3.3 Beispiel: Balanced Scorecard für ein vermietetes Mehrfamilienhaus
4. Ganzheitliches Portfoliomanagement
 - 4.1 Rendite-Risiko-Kombinationen im Modell der Portfolio Selection nach Markowitz
 - 4.2 Ermittlung des Diversifikationseffekts
 - 4.3 Interpretation der Effizienzkurve
 - 4.4 Auswahl eines effizienten Immobilienportfolios
 - 4.5 Praxisbezogene Umsetzung eines effizienten Immobilienportfolios

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Metzner, S. (2001): Immobiliencontrolling. Strategische Analyse und Steuerung von Immobilienergebnissen auf Basis von Informationssystemen. Books on Demand, Norderstedt.
- Metzner, S. (2013): Immobilienökonomische Methoden zur Entscheidungsunterstützung und Planung. Mosenstein und Vannerdat, Münster.
- Rottke, N./Thomas, M. (Hrsg.) (2011): Immobilienwirtschaftslehre, Band 1. Management. IMV, Köln.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

MWIM02

Immobilienwirtschaftliche Planung und Risikomanagement

Modulcode: DLMAIMIPR

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	MA	5	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
1. Semester	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sigrid Schaefer (Immobilienwirtschaftliche Planung und Risikomanagement)

Kurse im Modul

- Immobilienwirtschaftliche Planung und Risikomanagement (DLMAIMIPR01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Theorie des Risikomanagements
- Prozess des Risikomanagements
- Instrumente der qualitativen und quantitativen Risikoanalyse und Risikobewertung
- Risikomaße
- Organisation des Risikomanagements
- Planungsprozesses in Immobilienunternehmen
- Instrumente der Unternehmensplanung

Qualifikationsziele des Moduls**Immobilienwirtschaftliche Planung und Risikomanagement**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Begriffe Risiko und Risikomanagement zu definieren.
- den Risikomanagementprozess sowie die Vorgehensweise bei der Entwicklung eines Risikomanagementsystems zu verstehen.
- die wichtigsten Risiken der Immobilienwirtschaft zu kennen.
- Instrumente der Risikoanalyse sowie deren praktische Einsatzmöglichkeiten zu kennen und Anzuwenden.
- wesentliche Risikomaße zu kennen und deren Anwendbarkeit einzuschätzen.
- Zusammenhänge zwischen dem Planungsprozess und dem Risikomanagement zu erkennen und nachzuvollziehen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Immobilien.

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management.

Immobilienwirtschaftliche Planung und Risikomanagement

Kurscode: DLMAIMIPR01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	MWIM01, MWIM02

Beschreibung des Kurses

In der Immobilienbranche wurde das Thema Risikomanagement viele Jahre unzureichend berücksichtigt. Durch die Finanz- und Wirtschaftskrise hat das Thema in diversen Bereichen der Immobilienwirtschaft an Bedeutung gewonnen. Die Studierenden erlernen in diesem Modul, wie das Risikomanagement in den Gesamtkontext des Unternehmens einzuordnen ist und welche Bausteine ein immobilienwirtschaftliches Risikomanagementsystem beinhaltet. Im Rahmen der Identifikation immobilienpezifischer Risiken gilt es, wesentliche Risiken der Immobilienwirtschaft zu erheben. Dabei sind Unterschiede zwischen den verschiedenen Immobilienunternehmen (Wohnungsunternehmen, Immobilienfonds, Projektentwickler) zu berücksichtigen. Im Anschluss an die Identifikation werden die Risiken mithilfe qualitativer und/oder quantitativer Instrumente einer Risikoanalyse unterzogen. Daraus lässt sich ableiten, welche Risiken bestandsgefährdend sind und einer gezielten Steuerung auf Unternehmens- und/oder Immobilienebene bedürfen. Nach Teilnahme an den Modulveranstaltungen können die Studierenden die theoretischen Inhalte auf praktische Themen übertragen. Sie sind in der Lage, die Anwendbarkeit der vorgestellten Analyse- und Bewertungsinstrumente zu beurteilen sowie Lösungsansätze für die Risikosteuerung auf den jeweiligen Geschäftsfeldern abzuleiten. Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls verstehen die Studierenden die wichtige Bedeutung des Risikomanagements für die Unternehmensführung und erkennen die Abhängigkeiten zwischen Risikomanagement und Unternehmensplanung.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Begriffe Risiko und Risikomanagement zu definieren.
- den Risikomanagementprozess sowie die Vorgehensweise bei der Entwicklung eines Risikomanagementsystems zu verstehen.
- die wichtigsten Risiken der Immobilienwirtschaft zu kennen.
- Instrumente der Risikoanalyse sowie deren praktische Einsatzmöglichkeiten zu kennen und Anzuwenden.
- wesentliche Risikomaße zu kennen und deren Anwendbarkeit einzuschätzen.
- Zusammenhänge zwischen dem Planungsprozess und dem Risikomanagement zu erkennen und nachzuvollziehen.

Kursinhalt

1. Theorie des Risikomanagements
 - 1.1 Begriffe Risiko und Risikomanagement
 - 1.2 Abgrenzung des Risikomanagements zu anderen immobilienwirtschaftlichen Bereichen
 - 1.3 Gesetzliche Rahmenbedingungen
2. Prozess des Risikomanagements
 - 2.1 Risikostrategie, Risikopräferenzen/Risikoneigungen
 - 2.2 Risikoidentifikation
 - 2.3 Risikobewertung
 - 2.4 Risikosteuerung
3. Instrumente der qualitativen und quantitativen Risikoanalyse und Risikobewertung
 - 3.1 ABC-Analyse
 - 3.2 SWOT-Analysen
 - 3.3 Scoring
 - 3.4 Sensitivitätsanalyse
 - 3.5 Szenarioanalysen
 - 3.6 Monte Carlo Simulationen
 - 3.7 Praktische Anwendungsbeispiele der Instrumente
4. Risikomaße
 - 4.1 Einseitige Risikomaße (Value at Risk, Conditional Value at Risk, Shortfall Maße)
 - 4.2 Zweiseitige Risikomaße
5. Organisation des Risikomanagements
 - 5.1 Ablauf- und Aufbauorganisation
 - 5.2 Risikokultur
 - 5.3 Risikoreporting und Risikocontrolling
6. Planungsprozesse in Immobilienunternehmen und Einordnung des Risikomanagements in den Planungsprozess
 - 6.1 Aufgaben und Ziele der Wirtschaftsplanung
 - 6.2 Bestandteile des Planungsprozesses
 - 6.3 Instrumente der Unternehmensplanung (Wirtschaftsplan, Investitionsplan, Finanzierungsplan, Ergebnisplanung)

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Rottke, N. B./Thomas, M. (Hrsg.) (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Band 1: Management. Springer Gabler, Wiesbaden, S. 961–989.
- Bone-Winkel, S./Schäfers, W. (2016): Immobilienökonomie als wissenschaftliche Disziplin. In: Schulte, K. W./Bone-Winkel, S./Schäfers, W., (Hrsg.): Immobilienökonomie I – Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 5. Auflage, DeGruyter, Oldenbourg, S. 45–60.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Fallstudie
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Forschungsmethodik

Modulcode: DLMMET-01

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	MA	5	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
1. Semester	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Julia Pitters (Forschungsmethodik)

Kurse im Modul

- Forschungsmethodik (MMET01-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium
Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführung in Wissenschaftstheorien
- Voraussetzungen für quantitatives Messen und Testen
- Grundlagen der qualitativen Forschung

Qualifikationsziele des Moduls

Forschungsmethodik

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- unterschiedliche Annahmen und Herangehensweisen qualitativer und quantitativer Forschung zu kategorisieren.
- die methodologischen Voraussetzungen zu bestimmen, die bei der quantitativen Messung und Testung spezifischer Konstrukte gegeben sein müssen.
- die jeweiligen quantitativen Skalen und Indikatoren zielgerichtet in eigener Forschung einzusetzen.
- verschiedene qualitative Erhebungs- und Auswertungsverfahren voneinander zu differenzieren und in eigener Forschung anzuwenden.
- spezielle Probleme bei der Durchführung von Forschungsstudien zu analysieren und kennen diesbezügliche Lösungsmöglichkeiten, um eine optimale Durchführung von Forschung realisieren zu können.
- die Qualität von Forschungsvorhaben hinsichtlich quantitativer und qualitativer Gütekriterien bewerten zu können.
- Konzeptionen der Forschung im Hinblick auf Forschungsphilosophie, Forschungsansatz und ethischen Aspekten zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module im Bereich Methoden

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Forschungsmethodik

Kurscode: MMET01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs vermittelt in kritischer Weise zuerst den wissenschaftstheoretischen Hintergrund und die Terminologie der entsprechenden forschungstheoretischen Paradigmen, um den Studierenden die unterschiedliche Herangehensweise qualitativer und quantitativer Methodik verständlich zu machen. Dabei werden die unterschiedlichen Perspektiven der Wissenschaftstheorie in die Betrachtung einbezogen. Aufbauend auf die Skalenniveaus, lernen die Studierenden die Annahmen der klassischen sowie der probabilistischen Testtheorie kennen, um auf deren Basis die Anforderungen an Forschungsmethoden im Sinne der Qualitätskriterien sowie die Notwendigkeit der Bildung verschiedener Skalentypen und Indikatoren nachvollziehen zu können. Die wichtigen Aspekte der Konzeption der Forschung, ausgehend von der Forschungsphilosophie bis hin zu ethischen Dimensionen der Forschung werden verknüpft mit der Betrachtung von quantitativer und qualitativer Forschung um letztendlich deren Verbindung der Triangulation aufzuzeigen. Wichtig bei den Untersuchungsdesigns ist es, deren Güte in der Umsetzung festzustellen, sodass Gütekriterien sowohl bei qualitativer als auch bei quantitativer Forschung im Fokus stehen. Den Abschluss bilden Methoden der Datengenerierung und Methoden der Datenanalyse von qualitativer Forschung. Dabei werden die bedeutsamen Methoden der Datenanalyse wie die Inhaltsanalyse, Grounded Theorie und die Diskursanalyse sowohl theoretisch als auch praxisorientiert näher gebracht und den Studierenden die Möglichkeit eingeräumt, besondere Interviewformen – wie das fokussierte Interview oder das narrative Interview – neben der theoretischen Beschäftigung auch in der konkreten Umsetzung wahrzunehmen, aber auch Beobachtung und Feldnotizen zu betrachten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- unterschiedliche Annahmen und Herangehensweisen qualitativer und quantitativer Forschung zu kategorisieren.
- die methodologischen Voraussetzungen zu bestimmen, die bei der quantitativen Messung und Testung spezifischer Konstrukte gegeben sein müssen.
- die jeweiligen quantitativen Skalen und Indikatoren zielgerichtet in eigener Forschung einzusetzen.
- verschiedene qualitative Erhebungs- und Auswertungsverfahren voneinander zu differenzieren und in eigener Forschung anzuwenden.
- spezielle Probleme bei der Durchführung von Forschungsstudien zu analysieren und kennen diesbezügliche Lösungsmöglichkeiten, um eine optimale Durchführung von Forschung realisieren zu können.
- die Qualität von Forschungsvorhaben hinsichtlich quantitativer und qualitativer Gütekriterien bewerten zu können.
- Konzeptionen der Forschung im Hinblick auf Forschungsphilosophie, Forschungsansatz und ethischen Aspekten zu bewerten.

Kursinhalt

1. Wissenschaftliche Grundlagen
 - 1.1 Grundlegende Vorstellungen in der Wissenschaft
 - 1.2 Von der Idee zum Forschungsvorhaben
 - 1.3 Erklärungsansätze in der Wissenschaft
2. Perspektiven in der Wissenschaftstheorie
 - 2.1 Vom logischen Empirismus zum kritischen Rationalismus
 - 2.2 Konstruktivismus
 - 2.3 Methodischer Anarchismus
3. Quantitatives Messen mit der klassischen und probabilistischen Testtheorie
 - 3.1 Skalenniveaus und die Unterscheidung manifester und latenter Merkmale
 - 3.2 Klassische Testtheorie
 - 3.3 Probabilistische Testtheorie
4. Grundlegende Konzepte der Itembildung
 - 4.1 Skalierungsverfahren
 - 4.2 Indexbildung
5. Konzeption der Forschung
 - 5.1 Wissenschaftstheorie und Forschungsprozess
 - 5.2 Ethische Aspekte der Forschung – Forschungsethik

6. Untersuchungsdesign
 - 6.1 Der qualitative und der quantitative Ansatz
 - 6.2 Die Dichotomie von „quantitativ versus qualitativ“ – eine Begriffsbestimmung
7. Prüfung der Gütekriterien in der quantitativen und qualitativen Forschung
 - 7.1 Das Gütekriterium Objektivität
 - 7.2 Das Gütekriterium Reliabilität
 - 7.3 Das Gütekriterium Validität
8. Durchführen qualitativer Forschung
 - 8.1 Methoden der Datengenerierung
 - 8.2 Besondere Interviewformen
9. Methoden der qualitativen Analyse
 - 9.1 Inhaltsanalyse
 - 9.2 Grounded Theory
 - 9.3 Diskursanalyse

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bortz, J./Döring, N. (2006): Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler. 4. Auflage, Springer, Heidelberg.
- Diekmann, A. (2007): Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden, Anwendungen. 4. Auflage, Rowohlt, Reinbek.
- Kromrey, H. (2009): Empirische Sozialforschung. 12. Auflage, UTB, Stuttgart.
- Lamnek, S. (2010): Qualitative Sozialforschung. 5. Auflage, Beltz, Weinheim.
- Mayring, P. (2002): Einführung in die Qualitative Sozialforschung. 5. Auflage, Beltz, Weinheim.
- Mayring, P. (2010): Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken. 11. Auflage, Beltz, Weinheim.
- Schnell, R./Hill, P. B./Esser, E. (2008): Methoden der empirischen Sozialforschung. 8. Auflage, Oldenbourg, München.
- Sedlmeier, P./Renkewitz, F. (2007): Forschungsmethoden und Statistik in der Psychologie. Pearson Studium, München.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

MMET01-01

2. Semester

Immobilien-Research

Modulcode: DLMAIMIR

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	MA	5	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
2. Semester	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Tayfun Erbil (Immobilien-Research)

Kurse im Modul

- Immobilien-Research (DLMAIMIR01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Fachpräsentation

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Informationsbedarf im Immobilienmanagement
- grundlegender Prozess der Erhebung, Speicherung, Auswertung und Nutzung von Informationen
- Markt- und Standort-Research
- Datenanalysen zu Objekten, Projekt, Portfolios und Unternehmen

Qualifikationsziele des Moduls**Immobilien-Research**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Informationsbedarf situativ zu erkennen.
- Unterschiede in der Informationsqualität zu bewerten.
- Quantitative und qualitative Verfahren der Auswertung zu nutzen.
- die Informationsversorgung im Management laufend zu optimieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Immobilien

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Immobilien-Research

Kurscode: DLMAIMIR01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs widmet sich dem Informationsbedarf im Immobilienmanagement und dem grundlegenden Prozess der Erhebung, Speicherung, Auswertung und Nutzung von Informationen. Dies beinhaltet das Markt- und Standort-Research sowie auch Datenanalysen zu Objekten, Projekt, Portfolios und Unternehmen. Die Studierenden lernen den Bedarf an Informationen im Immobilienmanagement kennen und können Unterschiede in der Informationsqualität bewerten. Relevante Datenquellen zu Markt, Standort und weiteren Faktoren können zielgerichtet erschlossen und ausgewertet werden. Wesentliche Methoden der statistischen Datenanalyse im Research sind bekannt und können für Auswertungen genutzt werden. In der Übertragung auf individuelle Bewertungs- und Entscheidungssituationen können Verfahren der Interpretation und Präsentation von Informationen sicher angewendet werden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Informationsbedarf situativ zu erkennen.
- Unterschiede in der Informationsqualität zu bewerten.
- Quantitative und qualitative Verfahren der Auswertung zu nutzen.
- die Informationsversorgung im Management laufend zu optimieren.

Kursinhalt

1. Informationsbedarf im Immobilienmanagement
 - 1.1 Bedarf auf Objekt- und Standortebene
 - 1.2 Bedarf auf Markt- und Portfolioebene
 - 1.3 Bedarf auf Unternehmens- und Produktebene
2. Durchführung von Standortanalysen
 - 2.1 Untersuchungsbereiche
 - 2.2 Kennzahlen
 - 2.3 Erhebungsmethoden
 - 2.4 Datenquellen

3. Durchführung von Marktanalysen
 - 3.1 Untersuchungsbereiche
 - 3.2 Kennzahlen
 - 3.3 Erhebungsmethoden
 - 3.4 Datenquellen
4. Integration von Markt- und Standortanalyse
 - 4.1 Bewertungsmodelle
 - 4.2 Prognosemodelle
 - 4.3 Entscheidungsmodelle
5. Automatisierung des Immobilien-Research
 - 5.1 Einbindung von Marktdaten über Schnittstellen
 - 5.2 Automatisierte Interpretation von Markt- und Standortdaten

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Junius, K. (2008): Praxishandbuch Immobilien-Research, Immobilien Manager Verlag, Köln.
- Metzner, S. (2018): Immobilienökonomische Methoden zur Entscheidungsunterstützung und Planung: Selektion und Integration im Rahmen der wertorientierten Steuerung von Immobilienportfolios, BoD, Norderstedt.
- Rottke, N. B./Thomas, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Management, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Rottke, N. B./Voigtländer, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Ökonomie. Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Fachpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

DLMAIMIR01

Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft

Modulcode: DLMAIMDIW

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	------------------	---

Semester 2. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sigrid Schaefer (Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft)

Kurse im Modul

- Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft (DLMAIMDIW01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Fachliche und wirtschaftliche Gründe für die Digitalisierung im Immobilienunternehmen
- Art, Umfang und Detaillierung managementrelevanter, immobilienwirtschaftlicher Informationen in digitaler Form
- Bereitstellung von Informationen in Datenbanken und Data Warehouse-Lösungen
- Definition von Schnittstellen, Datenmanagement und Qualitätssicherung
- Verarbeitung und Auswertung von Daten anhand branchenübergreifender und immobilienpezifischer Software

Qualifikationsziele des Moduls**Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung technischer Innovationen im Immobilienunternehmen zu verstehen.
- den Aspekt der Digitalisierung mit managementrelevanten Informationen und Geschäftsprozessen zu verknüpfen.
- mit den spezialisierten Software-Anbietern und IT-Dienstleistern zu kommunizieren, indem sie den Bedarf definieren, Leistungsausschreibungen vornehmen und Projekte zur Implementierung auf der fachlich-organisatorischen Seite steuern.
- neben dem zentralen Aspekt der kontinuierlichen Innovation und Optimierung vor allem auch die Kosten-Nutzen-Relationen und der Risikovorsorge im unternehmerischen Bereich zu beachten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Immobilien

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft

Kurscode: DLMAIMDIW01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs beleuchtet die fachlichen und wirtschaftlichen Gründe für die Digitalisierung im Immobilienunternehmen und widmet sich Art, Umfang und Detaillierung managementrelevanter und immobilienwirtschaftlicher Informationen in digitaler Form. Die Digitalisierung beinhaltet dabei die Bereitstellung von Informationen in Datenbanken und Data Warehouse-Lösungen, die Definition von Schnittstellen, das Datenmanagement und die Qualitätssicherung. Die Verarbeitung und Auswertung von Daten wird anhand branchenübergreifender und immobilienpezifischer Software beispielsweise aus den Bereichen ERP, Ai erläutert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung technischer Innovationen im Immobilienunternehmen zu verstehen.
- den Aspekt der Digitalisierung mit managementrelevanten Informationen und Geschäftsprozessen zu verknüpfen.
- mit den spezialisierten Software-Anbietern und IT-Dienstleistern zu kommunizieren, indem sie den Bedarf definieren, Leistungsausschreibungen vornehmen und Projekte zur Implementierung auf der fachlich-organisatorischen Seite steuern.
- neben dem zentralen Aspekt der kontinuierlichen Innovation und Optimierung vor allem auch die Kosten-Nutzen-Relationen und der Risikovorsonge im unternehmerischen Bereich zu beachten.

Kursinhalt

1. Treiber und Potenziale der Digitalisierung von Immobilienunternehmen
 - 1.1 Effizienz von Prozessen
 - 1.2 Generierung von Wissen
 - 1.3 Erfüllung von Marktanforderungen
2. Digitalisierung von Unternehmensinformationen
 - 2.1 Management von Informationssystemen
 - 2.2 Enterprise-Resource-Planning-Systeme
 - 2.3 Decision-Support-Systeme
 - 2.4 Customer-Relationship-Management-Systeme

3. Digitalisierung von Gebäudeinformationen
 - 3.1 Computer-Aided-Design-Systeme
 - 3.2 Building-Information-Modeling-Systeme
 - 3.3 Computer-Aided-Facility-Management-Systeme
 - 3.4 Smart-Building
4. Digitalisierung von Marktinformationen
 - 4.1 Vermarktungsplattformen
 - 4.2 Handwerker- und Dienstleistungsplattformen
 - 4.3 Informationsportale
5. Aktuelle Marktentwicklungen im Bereich Digitalisierung
 - 5.1 FinTechs
 - 5.2 PropTechs
 - 5.3 Blockchain-Systeme
 - 5.4 Business Intelligence

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Günding, H./Schulz-Wulkow, C. (2018): Next Generation Real Estate: Innovation und digitale Trends, Frankfurt School, Frankfurt.
- Rottke, N. B./Thomas, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Management, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Rottke, N. B./Voigtländer, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Ökonomie. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Urbach, N./Ahlemann, F. (2016): IT-Management im Zeitalter der Digitalisierung: Auf dem Weg zur IT-Organisation der Zukunft, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Zeitner, R./Peyinghaus, M. (2015): IT-Management Real Estate: Lösungen für digitale Kernkompetenzen, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

DLMAIMDIW01

Nationales und internationales Immobilienrecht

Modulcode: DLMAIMNIIR

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	------------------	---

Semester 2. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Nationales und internationales Immobilienrecht)

Kurse im Modul

- Nationales und internationales Immobilienrecht (DLMAIMNIIR01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Erwerb von Grundstücken und Immobilien
- Planung und Ausführung von Immobilien
- Vermietung/Verpachtung von Grundstücken und Immobilien
- Vermittlung von Grundstücken und Immobilien
- Kreditfinanzierung von Grundstücken und Immobilien
- Rechte an Grundstücken und Immobilien
- Wirkung und Erwerb der Vormerkung
- Wirkung und Erwerb von Hypothek und Grundschuld
- Wirkung und Erwerb von Dienstbarkeit, Vorkaufsrecht und Reallast
- Öffentliches Baurecht

Qualifikationsziele des Moduls**Nationales und internationales Immobilienrecht**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Erwerb von Grundstücken und Immobilien unter Berücksichtigung etwaiger Mängel zu analysieren und zu bewerten.
- die Planung und die Ausführung einschließlich der Ansprüche aus der Mangelhaftigkeit des Werkes sowie der Rechte des privaten Nachbarrechtes analysieren.
- die Vermietung und Verpachtung von Grundstücken und Immobilien zu verstehen, insbesondere die Begründung und die Beendigung des Mietverhältnisses.
- Ansprüche aus dem Mietverhältnis zu bewerten und die Besonderheiten von Pachtverhältnissen zu analysieren.
- die Vermittlung von Grundstücken und Immobilien zu entwickeln einschließlich des Abschlusses und der Beendigung des Maklervertrages sowie der Ansprüche hieraus.
- die Kreditfinanzierung von Grundstücken und Immobilien unter Berücksichtigung der Besonderheiten von Verbraucherdarlehensverträgen einschließlich der Begründung und der Beendigung von Darlehensverträgen zu analysieren.
- die Rechte an Grundstücken zu analysieren sowie die Verfahrens- und Funktionsweise des Grundbuchamtes zu verstehen.
- die Wirkung sowie den Erst- und Zweiterwerb einer Vormerkung zu analysieren.
- die Wirkung sowie den Erst- und Zweiterwerb einer Grundschuld sowie einer Hypothek zu analysieren.
- die Wirkung sowie den Erwerb der Grunddienstbarkeit, der beschränkten persönlichen Dienstbarkeit, des Nießbrauchs, des Vorkaufsrechts sowie der Reallast zu analysieren.
- Grundzüge des Bauplanungsrechts sowie des Bauordnungsrechts zu verstehen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Immobilien

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Nationales und internationales Immobilienrecht

Kurscode: DLMAIMNIIR01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs behandelt das Vertrags- und Grundstücksrecht im Rahmen des nationalen und internationalen Immobilienrechts. Dabei werden der Erwerb, die Planung und die Ausführung von Grundstücken und Immobilien unter Berücksichtigung etwaiger Ansprüche aus Mängeln behandelt. Die Vermietung und Verpachtung von Grundstücken und Immobilien, insbesondere die Begründung und die Beendigung des Mietverhältnisses, Ansprüche aus dem Mietverhältnis und die Besonderheiten von Pachtverhältnissen werden vermittelt. Die Vermittlung von Grundstücken und Immobilien inklusive Abschluss und Beendigung des Maklervertrages sowie der Ansprüche hieraus werden behandelt. Daneben werden auch die Sicherungsrechte an Immobilien sowie das Öffentliche Baurecht thematisiert. Die Kreditfinanzierung von Grundstücken und Immobilien unter Berücksichtigung der Besonderheiten von Verbraucherdarlehensverträgen einschließlich der Begründung und der Beendigung von Darlehensverträgen sind ebenso Kursgegenstand. Die Rechte an Grundstücken sowie die Verfahrens- und Funktionsweise des Grundbuchamtes werden vermittelt. Wirkung sowie Erst- und Zweiterwerb einer Vormerkung, einer Grundschuld sowie einer Hypothek sind Kursgegenstand. Die Wirkung sowie den Erwerb der Grunddienstbarkeit, der beschränkten persönlichen Dienstbarkeit, des Nießbrauchs, des Vorkaufsrechts sowie der Reallast werden analysiert. Schließlich werden die Grundzüge des Bauplanungsrechts sowie des Bauordnungsrechts behandelt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Erwerb von Grundstücken und Immobilien unter Berücksichtigung etwaiger Mängel zu analysieren und zu bewerten.
- die Planung und die Ausführung einschließlich der Ansprüche aus der Mangelhaftigkeit des Werkes sowie der Rechte des privaten Nachbarrechtes analysieren.
- die Vermietung und Verpachtung von Grundstücken und Immobilien zu verstehen, insbesondere die Begründung und die Beendigung des Mietverhältnisses.
- Ansprüche aus dem Mietverhältnis zu bewerten und die Besonderheiten von Pachtverhältnissen zu analysieren.
- die Vermittlung von Grundstücken und Immobilien zu entwickeln einschließlich des Abschlusses und der Beendigung des Maklervertrages sowie der Ansprüche hieraus.
- die Kreditfinanzierung von Grundstücken und Immobilien unter Berücksichtigung der Besonderheiten von Verbraucherdarlehensverträgen einschließlich der Begründung und der Beendigung von Darlehensverträgen zu analysieren.
- die Rechte an Grundstücken zu analysieren sowie die Verfahrens- und Funktionsweise des Grundbuchamtes zu verstehen.
- die Wirkung sowie den Erst- und Zweiterwerb einer Vormerkung zu analysieren.
- die Wirkung sowie den Erst- und Zweiterwerb einer Grundschuld sowie einer Hypothek zu analysieren.
- die Wirkung sowie den Erwerb der Grunddienstbarkeit, der beschränkten persönlichen Dienstbarkeit, des Nießbrauchs, des Vorkaufsrechts sowie der Reallast zu analysieren.
- Grundzüge des Bauplanungsrechts sowie des Bauordnungsrechts zu verstehen.

Kursinhalt

1. Erwerb von Grundstücken und Immobilien
 - 1.1 Kauf von Grundstücken und Immobilien
 - 1.2 Kauf von mangelhaften Grundstücken und Immobilien
 - 1.3 Übereignung von Grundstücken und Immobilien
2. Planung und Ausführung von Immobilien
 - 2.1 Bauvertragsrecht
 - 2.2 Mangelhaftigkeit des Werks bei Bauverträgen
 - 2.3 Privates Nachbarrecht
3. Vermietung/Verpachtung von Grundstücken und Immobilien
 - 3.1 Begründung und Beendigung des Mietverhältnisses
 - 3.2 Ansprüche aus dem Mietverhältnis
 - 3.3 Besonderheiten des Pachtverhältnisses

4. Vermittlung von Grundstücken und Immobilien
 - 4.1 Abschluss und Beendigung des Maklervertrages
 - 4.2 Ansprüche aus dem Maklervertrag
5. Kreditfinanzierung von Grundstücken und Immobilien
 - 5.1 Begründung des Darlehensverhältnisses
 - 5.2 Beendigung des Darlehensverhältnisses
 - 5.3 Verbraucherdarlehensvertrag
6. Rechte an Grundstücken und Immobilien
 - 6.1 Einführung in das Immobiliensachenrecht
 - 6.2 Grundbuchamt
7. Wirkung und Erwerb der Vormerkung
 - 7.1 Wirkung der Vormerkung
 - 7.2 Ersterwerb der Vormerkung
 - 7.3 Zweiterwerb der Vormerkung
8. Wirkung und Erwerb von Hypothek und Grundschuld
 - 8.1 Wirkung von Hypothek und Grundschuld
 - 8.2 Ersterwerb der Hypothek
 - 8.3 Zweiterwerb der Hypothek
 - 8.4 Ersterwerb der Grundschuld
 - 8.5 Zweiterwerb der Grundschuld
9. Wirkung und Erwerb von Dienstbarkeit, Vorkaufsrecht und Reallast
 - 9.1 Wirkung und Erwerb von Grunddienstbarkeit und beschränkter persönlicher Dienstbarkeit
 - 9.2 Wirkung und Erwerb des Nießbrauchs
 - 9.3 Wirkung und Erwerb des Vorkaufsrechts
 - 9.4 Wirkung und Erwerb der Reallast
10. Öffentliches Baurecht
 - 10.1 Bauplanungsrecht
 - 10.2 Bauordnungsrecht

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Handschumacher, J.(2019): Immobilienrecht praxisnah, Grundlagen und praktische Anwendung, 2. Auflage, Springer Fachmedien, Wiesbaden .
- Blankenstein, A. C. (2018): Praxiswissen für Immobilienmakler, 3. Auflage, Haufe, Freiburg im Breisgau
- Mändle, M. (2017): Handbuch Immobilienwirtschaft, Haufe, Freiburg im Breisgau.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

DLMAIMNIIR01

Nationale und internationale Immobilienbewertung

Modulcode: DLMAIMNIIB

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	------------------	---

Semester 2. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Tayfun Erbil (Nationale und internationale Immobilienbewertung)

Kurse im Modul

- Nationale und internationale Immobilienbewertung (DLMAIMNIIB01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Rahmenbedingungen der Immobilienbewertung
- Internationale Standards und Quellen der Wertermittlung
- Am Vergleichswert orientierte Ansätze
- Am Sachwert orientierte Ansätze
- Am Eintragswert orientierte Ansätze
- Anwendung der Verfahren in der Immobilienbewertung

Qualifikationsziele des Moduls**Nationale und internationale Immobilienbewertung**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Wertermittlungsziele und Bewertungssituationen zu verstehen.
- wesentliche Wertermittlungsverfahren im nationalen und internationalen Bereich zu unterscheiden und anzuwenden.
- das hinsichtlich der Rahmenbedingungen der Bewertung passende Verfahren auszuwählen und dessen Ergebnisse zu interpretieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Immobilien

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Nationale und internationale Immobilienbewertung

Kurscode: DLMAIMNIIB01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs widmet sich der Quantifizierung aller relevanten Immobilieneigenschaften in einer Finanzkennzahl, dem (monetären) Immobilienwert. Art und Weise der Immobilienbewertung und die entsprechenden Werte sind dabei nicht einheitlich, sie richten sich nach dem jeweiligen Bewertungsanlass und Wertbegriff. Während in Deutschland diverse „normierte“ Verfahren im Sinne der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) existieren, gibt es im internationalen Bereich weitere Verfahren in der jeweiligen Berufspraxis und nach Standards von Berufsverbänden. Nationale und internationale Verfahren werden in diesem Kurs methodisch vermittelt, inhaltlich gegenübergestellt und nach Anwendungsszenarien eingeordnet.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Wertermittlungsziele und Bewertungssituationen zu verstehen.
- wesentliche Wertermittlungsverfahren im nationalen und internationalen Bereich zu unterscheiden und anzuwenden.
- das hinsichtlich der Rahmenbedingungen der Bewertung passende Verfahren auszuwählen und dessen Ergebnisse zu interpretieren.

Kursinhalt

1. Rahmenbedingungen der Immobilienbewertung
 - 1.1 Anlässe und Begriffe der Wertermittlung
 - 1.2 Immobilienwert beeinflussende Faktoren
 - 1.3 Überblick zu den nationalen und internationalen Ansätzen der
 - 1.4 Immobilienbewertung
2. Internationale Standards und Quellen der Wertermittlung
 - 2.1 ImmoWertV (Deutschland)
 - 2.2 Blue Book (EVS, TEGoVA)
 - 2.3 Red Book (EVS, TEGoVA) – RICS – die Zukunft der Wertermittlung?
 - 2.4 White Book (IVSC)

3. Am Vergleichswert orientierte Ansätze
 - 3.1 Vergleichswerte nach ImmoWertV
 - 3.2 Vergleichswerte der internationalen Wertermittlungspraxis
4. Am Sachwert orientierte Ansätze
 - 4.1 Sachwerte nach ImmoWertV
 - 4.2 Sachwerte der internationalen Wertermittlungspraxis
5. Am Ertragswert orientierte Ansätze
 - 5.1 Ertragswerte nach ImmoWertV
 - 5.2 Ertragswerte der internationalen Wertermittlungspraxis
6. Anwendung der Verfahren in der Immobilienbewertung
 - 6.1 Vorgaben und Kriterien zur Verfahrensauswahl
 - 6.2 Inhalt und Aufbau von Gutachten
 - 6.3 Gutachterliche Tätigkeit

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Metzger, B. & Fahrländer, S. (2020). Wertermittlung von Immobilien und Grundstücken (7. Aufl.), Haufe.
- Francke, H.-H., Rehkugler, H. Raffelhüschen, B. & Wölfl, M. (2020). Immobilienmärkte und Immobilienbewertung (3. Aufl.). Franz Vahlen.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Fallstudie
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

DLMAIMNIB01

Leadership

Modulcode: DLMMAN-01

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	------------------	---

Semester 2. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Regina Cordes (Leadership)

Kurse im Modul

- Leadership (MMAN02-02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen und Kriterien des Führungserfolges
- Führungstheorien im Wandel der Zeit
- Belastungen, Work-Life-Balance und Selbstmanagement
- Motivation, Kommunikation und Beurteilung
- Teams und Organisation
- Aktuelle Trends und Debatten

Qualifikationsziele des Moduls**Leadership**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Frage, was gute Führung ist, unter Rückgriff auf die wichtigsten Führungstheorien und ihre empirische Validierung zu beantworten.
- Führung als Wertebalance zwischen den Anforderungen von Organisation, Mensch und Leistung zu strukturieren.
- aktuelle Erkenntnisse zu den Kernpunkten dieser Balance zu verstehen (Leistung: Selbstmanagement und Work/Life Balance der Führungskraft; Mensch: Motivation, Kommunikation und Beurteilung von Mitarbeitern und Teams; Organisation: Organisationskultur und Veränderungsmanagement).
- das erworbene anwendungs- und problemlösungsorientierte Verständnis des Führungsgeschehens sowie des Führungsverhaltens in der Unternehmenspraxis anzuwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module im Bereich Betriebswirtschaft & Management

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Leadership

Kurscode: MMAN02-02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In der Wissensgesellschaft sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eines Unternehmens zu einer der wichtigsten Ressourcen geworden. Es gehört zu den grundlegenden Kompetenzen von Führungskräften, das Wissen und die Fähigkeiten von Individuen in der Organisation durch Leadership/Führung zu fordern und zu fördern. Die professionelle und systematische Führung von Mitarbeitern ist kritisch für den Erfolg eines Unternehmens im Wettbewerb. Vor diesem Hintergrund setzt sich der Kurs mit den notwendigen Kompetenzen einer Führungskraft in Unternehmen mit modernen, wissensbasierten Arbeitsorganisationen auseinander. Es werden zentrale Fragestellungen der modernen Führungstheorie und -praxis diskutiert. Im Mittelpunkt stehen dabei die Grundlagen der professionellen Führung, Führungs- und Motivationsinstrumente, Aspekte der situativen Führung sowie die Führungskommunikation und -interaktion im Rahmen der strategischen Führung und in Veränderungsprozessen. Sowohl methodisch-konzeptionelle Grundlagen der Führung als auch empirische Beispiele und Diskussionen zum Führungsverhalten in Organisationen bereiten die Teilnehmer auf die Herausforderungen der Führung, den Umgang mit Change sowie Teamentwicklung und Konfliktmanagement im Unternehmen vor.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Frage, was gute Führung ist, unter Rückgriff auf die wichtigsten Führungstheorien und ihre empirische Validierung zu beantworten.
- Führung als Wertebalance zwischen den Anforderungen von Organisation, Mensch und Leistung zu strukturieren.
- aktuelle Erkenntnisse zu den Kernpunkten dieser Balance zu verstehen (Leistung: Selbstmanagement und Work/Life Balance der Führungskraft; Mensch: Motivation, Kommunikation und Beurteilung von Mitarbeitern und Teams; Organisation: Organisationskultur und Veränderungsmanagement).
- das erworbene anwendungs- und problemlösungsorientierte Verständnis des Führungsgeschehens sowie des Führungsverhaltens in der Unternehmenspraxis anzuwenden.

Kursinhalt

1. Führung im Überblick
 - 1.1 Die Bedeutung „guter“ Führung
 - 1.2 Führung und Leadership - Begriffsdefinitionen
 - 1.3 Kriterien des Führungserfolges
2. Führungstheorien im Wandel der Zeit
 - 2.1 Die Eigenschaftstheorie
 - 2.2 Führungsstil und -person
 - 2.3 Berücksichtigung der Situation
 - 2.4 Systemische Führung
 - 2.5 Symbolische Führung
 - 2.6 Transaktionale und transformationale Führung
 - 2.7 Empirische Befunde und Fazit: Führung im Spannungsfeld
3. Neue Leadership Ansätze
 - 3.1 VUCA und Leadership
 - 3.2 Empowering Leadership
 - 3.3 Soziokratie und Holakratie
4. Belastungen, Work-Life-Balance und Selbstmanagement
 - 4.1 Belastungen
 - 4.2 Work-Life-Balance
 - 4.3 Selbstmanagement
5. Motivation, Kommunikation und Beurteilung
 - 5.1 Motivation
 - 5.2 Kommunikation
 - 5.3 Beurteilung
6. Teams und Organisation
 - 6.1 Führung von Teams
 - 6.2 Organisationskultur
 - 6.3 Shared Leadership
 - 6.4 Veränderungsmanagement
7. Aktuelle Trends und Debatten

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bass, B. M. (2008): The Bass Handbook of Leadership. 4. Auflage, Free Press, New York.
- Berkel, K. (2007): Integrativ Führen – Führung als Wertebalance. In: Westermann, F. (Hrsg.): Entwicklungsquadrat. Theoretische Fundierung und praktische Anwendungen. Reihe: Psychologie für das Personalmanagement, Hogrefe, Göttingen.
- Felfe, J. (Hrsg.) (2014): Trends der psychologischen Führungsforschung. Neue Konzepte, Methoden und Erkenntnisse. Reihe: Psychologie für das Personalmanagement, Hogrefe, Göttingen.
- Kals, E. (2006): Arbeits- und Organisationspsychologie. Workbook. Belz, Weinheim.
- Lang, R. / Rybnikova, I. (2014): Aktuelle Führungstheorien und -konzepte. Springer-Gabler, Wiesbaden.
- Nerdinger, F. W. (2000): Erfolgreich führen. Grundwissen, Strategien, Praxisbeispiele. Bertz Taschenbuch, Weinheim.
- Northouse, P. G. (2018): Leadership. Theory and Practice. 8. Auflage, Sage, Thousand Oaks.
- Rosenstiel, L. von/ Regnet, E./ Domsch, M. E. (Hrsg.) (2014): Führung von Mitarbeitern. Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement. 7. Auflage, Schäfer Pöschel, Stuttgart.
- Schuler Heinz (Hrsg.) (2006): Lehrbuch der Personalpsychologie. 2. Auflage, Hogrefe, Göttingen.
- Stippler, M. et al. (Hrsg.) (2017): Führung. Überblick über Ansätze, Entwicklungen, Trends. 5. Auflage, Verlag Bertelsmann Stiftung, Gütersloh.
- Weibler, J. (2016): Personalführung. 3. Auflage, Vahlen, München.
- Yukl, G. (2013): Leadership in Organizations. 8. Auflage, Pearson, Edinburgh Gate.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Leadership

Module Code: DLMBLSE

Module Type	Admission Requirements	Study Level	CP	Student Workload
see curriculum	None	MBA	5	150 h

Semester / Term	Duration	Regularly offered in	Language of Instruction and Examination
2. Semester	Minimum 1 semester	WiSe/SoSe	English

Module Coordinator

Prof. Dr. Georg Berkel (Leadership)

Contributing Courses to Module

- Leadership (DLMBLSE01)

Module Exam Type

Module Exam

Study Format: myStudies
Exam, 90 Minutes

Study Format: Distance Learning
Exam, 90 Minutes

Split Exam

Weight of Module

see curriculum

Module Contents

- Foundations of professional leadership
- Leadership and motivation in the corporation
- Leadership and corporate culture
- Leadership and change management

Learning Outcomes

Leadership

On successful completion, students will be able to

- recognize underlying beliefs and attitudes towards leadership and compare the influence of various theories of leadership on the identification and development of leaders.
- recognize the impact of cultural environments on leadership, and understand the challenges and opportunities of cross-cultural management.
- outline the influence of social roles on leaders and employees, and assess the influence of roles types on the interactions between leaders and those they are leading.
- ,as a leader, support employees by drawing on empirical evidence to effectively meet the expectations of employees.
- recognize the roles and conflicting interests inherent to leadership positions and develop strategies to address locomotion and cohesion.
- discriminate between effective and non-effective methods for managing staff and organizational activities, and apply those techniques and tools in practice to maximize the satisfaction and effectiveness of staff.
- perform the various responsibilities delegated to a leader such as communicate with employees, lead planning activities, delegate tasks, and plan and lead controlling activities.
- create a plan to support employees through the process of change within an organization.
- assess personal leadership style using a variety of measures and evaluate leadership activities relative to transactional and transformational leadership styles.

Links to other Modules within the Study Program

This module is similar to other modules in the field of Business Administration & Management.

Links to other Study Programs of the University

All Master Programmes in the Business & Management field.

Leadership

Course Code: DLMBLSE01

Study Level	Language of Instruction and Examination	Contact Hours	CP	Admission Requirements
MBA	English		5	None

Course Description

In today's knowledge-based society, employees are a firm's most valuable resource. A key responsibility of leadership is to develop the knowledge, expertise, and skills of employees. Good leadership is crucial for the continued success of a firm in the face of increasingly competitive markets. This course presents the necessary competencies of the leader in a modern, knowledge-based organization. Central questions raised by modern leadership theory are presented and discussed. In doing so, the course focuses on requirements and instruments of professional leadership, aspects of situational leadership, and leadership communication and interactions, both in the context of strategic management and change processes. The methodological and conceptual foundations of leadership are presented to students, along with empirical examples and best-practice principles, with the intent for students to master the challenges of enhancing the firm's most valuable asset—its employees—via professional and contemporary leadership practices.

Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- recognize underlying beliefs and attitudes towards leadership and compare the influence of various theories of leadership on the identification and development of leaders.
- recognize the impact of cultural environments on leadership, and understand the challenges and opportunities of cross-cultural management.
- outline the influence of social roles on leaders and employees, and assess the influence of roles types on the interactions between leaders and those they are leading.
- ,as a leader, support employees by drawing on empirical evidence to effectively meet the expectations of employees.
- recognize the roles and conflicting interests inherent to leadership positions and develop strategies to address locomotion and cohesion.
- discriminate between effective and non-effective methods for managing staff and organizational activities, and apply those techniques and tools in practice to maximize the satisfaction and effectiveness of staff.
- perform the various responsibilities delegated to a leader such as communicate with employees, lead planning activities, delegate tasks, and plan and lead controlling activities.
- create a plan to support employees through the process of change within an organization.
- assess personal leadership style using a variety of measures and evaluate leadership activities relative to transactional and transformational leadership styles.

Contents

1. An Overview of Leadership
 - 1.1 Leadership and Personality: Trait Theories
 - 1.2 Leadership as a Skill: Attribute and Behavior Theories
 - 1.3 Positive Reinforcement: Behavioral Theories
 - 1.4 Leadership Dependent on the Situation: Situational Approaches
 - 1.5 Situational and Contingency Theories
 - 1.6 Theory of Functional Leadership Behavior
 - 1.7 Integrated Psychological Theory
 - 1.8 Transactional and Transformative Leadership
 - 1.9 Leadership as an Emotionally Charged Process
 - 1.10 Neo-Emergent Theory
2. Leadership as a Social Role
 - 2.1 Roles and Groups
 - 2.2 Role Types
 - 2.3 Formal Conditions for Social Roles – Corporate Context Determining Roles in Organizations
 - 2.4 The Individual and The Group – Conforming and Deviating Behavior
 - 2.5 The Problems of Formalized Role Understanding and Self-Concept
3. Leadership from the Employee’s Perspective
 - 3.1 General Expectations for Managers
 - 3.2 Truthfulness and Authenticity
 - 3.3 Handling Conflicts Competently
 - 3.4 Conflicts in Groups
 - 3.5 Conflict Resolution Pattern According to Matzat
 - 3.6 Enthusiasm
 - 3.7 Ability to Cope with Pressure
 - 3.8 Assertiveness
 - 3.9 Empathy
 - 3.10 Expertise

4. Leadership from the Manager's Perspective
 - 4.1 Self-Concept as a Manager
 - 4.2 Locomotion and Cohesion
 - 4.3 Individual Problems and Learning Dimensions of Management Behavior
 - 4.4 The Concept of Human Nature and Its Influence on Management Behavior: Theories from Maslow, McGregor, and Herzberg
 - 4.5 Ambiguity Tolerance
5. Management Tools
 - 5.1 Management Tools - Definition
 - 5.2 Organizational Management Tools
 - 5.3 Personnel Management Tools
6. Managerial Functions
 - 6.1 Responsibilities of a Manager
 - 6.2 Communication
 - 6.3 Foundations of Interpersonal Communication
 - 6.4 Planning
 - 6.5 Setting Objectives
 - 6.6 Delegating
 - 6.7 Controlling
 - 6.8 Creating a Feedback Culture
7. Organizational Change
 - 7.1 Knowledge
 - 7.2 Cultural Value Change and Subjectification
 - 7.3 Globalization
 - 7.4 Technological Progress
 - 7.5 Change Management – Leadership in Times of Change
8. Successful Employee Management
 - 8.1 Measuring Leadership Style and Leadership Behavior
 - 8.2 Measuring Transactional and Transformational Leadership with the Multifactor Leadership Questionnaire (MLQ)
 - 8.3 Correlation of Leadership Behavior with Subjective and Objective Success Criteria
 - 8.4 Validation of Leadership Success Using Situational Factors
 - 8.5 Leadership Principles Guiding Leadership Behavior

Literature**Compulsory Reading****Further Reading**

- Gneezy, U., & Rustichini, A. (2000). Pay enough or don't pay at all. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 791–810. (Database: EBSCO).
- Goleman, D., Boyatzis, R., & McKee, A. (2004). *Primal leadership: Learning to lead with emotional intelligence*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Hechter, M., & Opp, K.-D. (2001). *Social norms*. New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Herzberg, F., Mausner, B., & Bloch Synderman, B. (1993). *The motivation to work*. New Brunswick: Transaction Publishers. (Database: EBSCO).
- Kouzes, J. M., & Posner, B. Z. (1999). *Encouraging the heart: A leader's guide to rewarding and recognizing others*. San Francisco, CA: Jossey-Bass. (Database: CIANDO).
- Maslow, A. (1954). *Motivation and personality*. New York, NY: Harper & Row.
- Norton, R. W. (1975). Measurement of ambiguity tolerance. *Journal of Personality Assessment*, 39(6), 607–619. (Database: EBSCO).
- Trilling, L. (1972). *Sincerity and authenticity*. Cambridge, MA: Harvard University Press. (Database: EBSCO).

Study Format myStudies

Study Format myStudies	Course Type Lecture
----------------------------------	-------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	BOLK: yes Course Evaluation: no
Type of Exam	Exam, 90 Minutes

Student Workload					
Self Study	Contact Hours	Tutorial	Self Test	Independent Study	Hours Total
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Instructional Methods	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Exam Template	<input type="checkbox"/> Review Book <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Guideline <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Slides

Study Format Distance Learning

Study Format Distance Learning	Course Type Online Lecture
--	--------------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	BOLK: yes Course Evaluation: no
Type of Exam	Exam, 90 Minutes

Student Workload					
Self Study	Contact Hours	Tutorial	Self Test	Independent Study	Hours Total
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Instructional Methods	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Exam Template	<input type="checkbox"/> Review Book <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Guideline <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Slides

Projekt: Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft

Modulcode: DLMAIMPDIW

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	------------------	---

Semester 2. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sigrid Schaefer (Projekt: Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft)

Kurse im Modul

- Projekt: Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft (DLMAIMPDIW01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Projektpräsentation

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Umsetzung von Digitalisierungsprojekten im Immobilienunternehmen
- Planung von Digitalisierungsprojekten
- Softwareauswahl, Prozessmanagement, Qualitätssicherung
- Kosten-Nutzen-Analysen, Controllinginstrumente, Risikosteuerung

Qualifikationsziele des Moduls**Projekt: Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung technischer Innovationen im Immobilienunternehmen zu verstehen.
- den Aspekt der Digitalisierung mit managementrelevanten Informationen und Geschäftsprozessen zu verknüpfen.
- mit den spezialisierten Software-Anbietern und IT-Dienstleistern zu kommunizieren, indem sie den Bedarf definieren, Leistungsausschreibungen vornehmen und Projekte zur Implementierung auf der fachlich-organisatorischen Seite steuern.
- neben dem zentralen Aspekt der kontinuierlichen Innovation und Optimierung vor allem auch die Kosten-Nutzen-Relationen und der Risikoversorge im unternehmerischen Bereich zu beachten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Immobilien

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Projekt: Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft

Kurscode: DLMAIMPDIW01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	DLMAIMDIW01

Beschreibung des Kurses

Der Kurs widmet sich der Umsetzung von Digitalisierungsprojekten im Immobilienunternehmen. Dies kann die Planung von Digitalisierungsprojekten, eine Softwareauswahl, das Prozessmanagement oder Qualitätssicherungsthemen beinhalten. Wichtige Bestandteile sind Kosten-Nutzen-Analysen, Controllinginstrumente und Fragen der Risikosteuerung. Im Rahmen des Projektes werden dazu aktuelle Einzelthemen entwickelt und bearbeitet.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung technischer Innovationen im Immobilienunternehmen zu verstehen.
- den Aspekt der Digitalisierung mit managementrelevanten Informationen und Geschäftsprozessen zu verknüpfen.
- mit den spezialisierten Software-Anbietern und IT-Dienstleistern zu kommunizieren, indem sie den Bedarf definieren, Leistungsausschreibungen vornehmen und Projekte zur Implementierung auf der fachlich-organisatorischen Seite steuern.
- neben dem zentralen Aspekt der kontinuierlichen Innovation und Optimierung vor allem auch die Kosten-Nutzen-Relationen und der Risikovorsorge im unternehmerischen Bereich zu beachten.

Kursinhalt

- Der Kurs widmet sich der Umsetzung von Digitalisierungsprojekten im Immobilienunternehmen. Dies kann die Planung von Digitalisierungsprojekten (z.B. die Anbindung von Vermarktungs-, Handwerker- oder Researchportalen), eine Softwareauswahl (z.B. ERP, Dokumentenmanagement, BIM mit entsprechenden Auswahlstufen Marktscreening, Pflichtenheft, Angebotsvergleich, Verhandlung), das Prozessmanagement (z.B. Beauftragung, Prozessschritte, Prototyping, Implementierung, Schulung) oder Qualitätssicherungsthemen (z.B. Tests, Controlling) beinhalten. Wichtige Bestandteile sind Kosten-Nutzen-Analysen, Controllinginstrumente und Fragen der Risikosteuerung. Im Rahmen des Projektes werden dazu aktuelle Einzelthemen (z.B. zu PropTechs, BIM, AI) entwickelt und bearbeitet. Im Vordergrund steht dabei die Diskussion von alternativen Digitalisierungsstrategien und die jeweiligen Auswirkungen auf das Unternehmen, die Mitarbeiter und die Märkte.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Günding, H./Schulz-Wulkow, C. (2018): Next Generation Real Estate: Innovation und digitale Trends, Frankfurt School, Frankfurt.
- Rottke, N. B./Thomas, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Management, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Rottke, N. B./Voigtländer, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Ökonomie. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Urbach, N./Ahlemann, F. (2016): IT-Management im Zeitalter der Digitalisierung: Auf dem Weg zur IT-Organisation der Zukunft, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Zeitner, R./Peyinghaus, M. (2015): IT-Management Real Estate: Lösungen für digitale Kernkompetenzen, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Projektpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

DLMAIMPDIW01

3. Semester

Wirtschaftsethik und Corporate Governance

Modulcode: DLMGMWECG

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	MA	5	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
3. Semester	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Jürgen-Matthias Seeler (Wirtschaftsethik und Corporate Governance)

Kurse im Modul

- Wirtschaftsethik und Corporate Governance (DLMGMWECG01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführung in Wirtschaftsethik und Corporate Governance
- Ethik Theorien
- Wirtschaftsethische Problembereiche und Lösungsansätze
- Grundlegende Perspektiven der Corporate Governance
- Überwachungskonzepte der Corporate Governance
- Verbindung von Wirtschaftsethik und Corporate Governance

Qualifikationsziele des Moduls**Wirtschaftsethik und Corporate Governance**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Grundbegriffe und Definitionen der Wirtschaftsethik zu erklären.
- die wichtigsten Theorien der Wirtschaftsethik zu unterscheiden.
- wirtschaftsethische Überzeugungen in die unternehmerische Praxis umzusetzen.
- unterschiedliche Verständnisse der Corporate Governance zu erklären.
- die Einflüsse wirtschaftsethischer Verständnisse auf die Corporate Governance aufzuzeigen.
- eigenständig anhand einer Hausarbeit die Beziehung von Wirtschaftsethik und Corporate Governance an einem Beispiel aus der Unternehmenspraxis wissenschaftlich zu erörtern.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Volkswirtschaftslehre

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Wirtschaftsethik und Corporate Governance

Kurscode: DLMGMWECG01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Im Rahmen des Kurses „Wirtschaftsethik und Corporate Governance“ erstellen die Studierenden auf der Basis vorgegebener Themenvorschläge eine Hausarbeit, in der sie anhand eines Beispiels aus der Wirtschaftspraxis und wissenschaftlich fundiert die Beziehung zwischen Wirtschaftsethik und Corporate Governance aufzeigen. Die Studierenden zeigen dabei die Fähigkeit, sich eigenständig in die Thematik einzuarbeiten, wissenschaftliche Theorie und unternehmerische Praxis zu verknüpfen und ihre gewonnenen Erkenntnisse strukturiert zu dokumentieren und zu präsentieren.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Grundbegriffe und Definitionen der Wirtschaftsethik zu erklären.
- die wichtigsten Theorien der Wirtschaftsethik zu unterscheiden.
- wirtschaftsethische Überzeugungen in die unternehmerische Praxis umzusetzen.
- unterschiedliche Verständnisse der Corporate Governance zu erklären.
- die Einflüsse wirtschaftsethischer Verständnisse auf die Corporate Governance aufzuzeigen.
- eigenständig anhand einer Hausarbeit die Beziehung von Wirtschaftsethik und Corporate Governance an einem Beispiel aus der Unternehmenspraxis wissenschaftlich zu erörtern.

Kursinhalt

1. Einführung in Wirtschaftsethik und Corporate Governance
 - 1.1 Definitionen und Gegenstand der Wirtschaftsethik
 - 1.2 Definitionen und Gegenstand der Corporate Governance
 - 1.3 Generelle Beziehung zwischen Wirtschaftsethik und Corporate Governance
2. Ethik-Theorien
 - 2.1 Wesen und Nutzen von Ethik-Theorien
 - 2.2 Deontologie und Utilitarismus im Vergleich
 - 2.3 Ableitung wirtschaftsethischer Konzepte aus Ethik-Theorien

3. Wirtschaftsethische Problembereiche und Lösungsansätze
 - 3.1 Kategorisierung wirtschaftsethischer Probleme
 - 3.2 Bausteine eines unternehmerischen Ethik-Programms
 - 3.3 Maßnahmen zur Ethik-Implementierung
4. Grundlegende Perspektiven der Corporate Governance
 - 4.1 Begriff und Anwendungsfokus der Corporate Governance
 - 4.2 Unterschiede in den Zugängen zur Corporate Governance
 - 4.3 Der Überwachungsbegriff und seine Auslegung
5. Überwachungskonzepte der Corporate Governance
 - 5.1 Governance-Mechanismen
 - 5.2 Governance-Systeme
 - 5.3 Corporate Governance Codes
6. Verbindung von Wirtschaftsethik und Corporate Governance
 - 6.1 Zusammenspiel von Wirtschaftsethik und Corporate Governance
 - 6.2 Bausteine einer ethikorientierten Corporate Governance
 - 6.3 Führung im Kontext ethikorientierter Corporate Governance

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Rossouw, D./van Vuuren, L. (2018): Business Ethics. 6. Auflage, Oxford University Press, SA.
- Schnebel, E. (2017): Wirtschaftsethik im Management. Rationalität und Verantwortung in organisationalen Handlungen. Springer Gabler Verlag, Wiesbaden.
- Welge, M. K./Eulerich, M. (2012): Corporate-Governance-Management. Theorie und Praxis der guten Unternehmensführung. Springer Fachmedien, Wiesbaden.
- Clarke, T./Branson, D. (Hrsg.) (2012): The Sage Handbook of Corporate Governance. Sage, London.
- Müller-Seitz, G./Braun, T. (2013): Erfolgreich Abschlussarbeiten verfassen im Studium der BWL und VWL. Pearson, Halbergmoos.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

DLMGMWECG01

Business Ethics and Corporate Governance

Module Code: DLMBAEBECG

Module Type	Admission Requirements	Study Level	CP	Student Workload
see curriculum	None	MBA	5	150 h

Semester / Term	Duration	Regularly offered in	Language of Instruction and Examination
3. Semester	Minimum 1 semester	WiSe/SoSe	English

Module Coordinator

Prof. Dr. Jürgen Matthias Seeler (Business Ethics and Corporate Governance)

Contributing Courses to Module

- Business Ethics and Corporate Governance (DLMBAEBECG01)

Module Exam Type

Module Exam

Study Format: myStudies

Written Assessment: Written Assignment

Study Format: Distance Learning

Written Assessment: Written Assignment

Split Exam

Weight of Module

see curriculum

Module Contents

- Introduction to Business Ethics and Corporate Governance
- Ethics Theories
- Business Ethics Problem Areas and Solutions
- Basic Perspectives of Corporate Governance
- Monitoring Concepts for Corporate Governance
- Combining Business Ethics and Corporate Governance

Learning Outcomes

Business Ethics and Corporate Governance

On successful completion, students will be able to

- explain the most important concepts and definitions of business ethics.
- distinguish important theories of business ethics.
- implement business ethics concepts in business practice.
- explain different understandings of corporate governance.
- highlight the influences of business ethics on corporate governance.
- discuss the relationship between business ethics and corporate governance on the basis of a term paper using an example from business practice.

Links to other Modules within the Study Program

This module is similar to other modules in the field of Economics

Links to other Study Programs of the University

All Master Programs in the Business & Management fields

Business Ethics and Corporate Governance

Course Code: DLMBAEBECG01

Study Level	Language of Instruction and Examination	Contact Hours	CP	Admission Requirements
MBA	English		5	None

Course Description

Within the framework of the course "Business Ethics and Corporate Governance", the students prepare a written assignment for which they have to select one out of a variety of topics proposed in the Learning Management System. Students are required to demonstrate their capacity to link business ethics and corporate governance, both theoretically and based on an example from business practice. The students show the ability to familiarize themselves with the topic, to link scientific theory and entrepreneurial practice and to present their findings in a structured systematic way.

Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- explain the most important concepts and definitions of business ethics.
- distinguish important theories of business ethics.
- implement business ethics concepts in business practice.
- explain different understandings of corporate governance.
- highlight the influences of business ethics on corporate governance.
- discuss the relationship between business ethics and corporate governance on the basis of a term paper using an example from business practice.

Contents

1. Introduction to Business Ethics and Corporate Governance
 - 1.1 Basic Terms and Definitions in Business Ethics
 - 1.2 Basic Terms and Definitions in Corporate Governance
 - 1.3 The Link between Business Ethics and Corporate Governance
2. Ethics Theories
 - 2.1 Ethics Theories
 - 2.2 Comparison between Deontology and Utilitarianism
 - 2.3 Business Ethics Concepts evolving from Ethics Theories

3. Business Ethics Problem Areas and Solutions
 - 3.1 Categorization of Ethical Problems in Business
 - 3.2 Components of a Corporate Ethics Program
 - 3.3 Ethics Implementation in Business Practice
4. Basic Perspectives of Corporate Governance
 - 4.1 Important Terms and Definitions of Corporate Governance
 - 4.2 Approaches to Corporate Governance
 - 4.3 The Concept of Control
5. Monitoring Concepts for Corporate Governance
 - 5.1 Governance Mechanisms
 - 5.2 Governance Systems
 - 5.3 Corporate Governance Codes
6. Combining Business Ethics and Corporate Governance
 - 6.1 Linking Business Ethics and Corporate Governance
 - 6.2 Developing an Ethically Oriented Corporate Governance
 - 6.3 Leadership in the Context of Ethical Corporate Governance

Literature

Compulsory Reading

Further Reading

- Dimmock, M., & Fisher, A. (2017). Ethics for A-level. Open Book Publishers.
- Rendtorff, J. D. (2019). Cosmopolitan business ethics: Towards a global ethos of management. Taylor & Francis.
- Rossouw, D., & Van Vuuren, L. (2017). Business ethics (6th ed.). Oxford University Press.
- Treviño, L. K., & Nelson, K. A. (2017). Managing business ethics: Straight talk about how to do it right (7th ed.). Wiley & Sons.
- Ulrich, P. (2008). Integrative economic ethics: Foundations of a civilized market economy. Cambridge University Press.

Study Format myStudies

Study Format myStudies	Course Type Lecture
----------------------------------	-------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	BOLK: yes Course Evaluation: no
Type of Exam	Written Assessment: Written Assignment

Student Workload					
Self Study	Contact Hours	Tutorial	Self Test	Independent Study	Hours Total
110 h	0 h	20 h	20 h	0 h	150 h

Instructional Methods	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Exam Template	<input checked="" type="checkbox"/> Review Book <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Guideline <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Slides

Study Format Distance Learning

Study Format Distance Learning	Course Type Online Lecture
--	--------------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	BOLK: yes Course Evaluation: no
Type of Exam	Written Assessment: Written Assignment

Student Workload					
Self Study	Contact Hours	Tutorial	Self Test	Independent Study	Hours Total
110 h	0 h	20 h	20 h	0 h	150 h

Instructional Methods	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Exam Template	<input checked="" type="checkbox"/> Review Book <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Guideline <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Slides

Seminar: Megatrends und Herausforderungen für die Immobilienbranche

Modulcode: DLMAIMSMHIB

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Seminar: Megatrends und Herausforderungen für die Immobilienbranche)

Kurse im Modul

- Seminar: Megatrends und Herausforderungen für die Immobilienbranche (DLMAIMSMHIB01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zusammenhang von Gesellschaft, Standort, Immobilie und Finanzergebnis entstehende Innovationen ▪ Neue Nutzungen, Ausstattungen und entsprechende Bewertungen von Immobilien ▪ Grundlegende Trends erkennen, bewerten und vorausschauend nutzen ▪ Übergreifende Trends wie beispielsweise Energieeffizienz, Nachhaltigkeit und Nutzungsflexibilität ▪ Marktspezifische Anpassungen bei Nachfrage (z.B. Nutzeranforderungen hinsichtlich der Arbeitswelten) und bei Angebot (z.B. Entwicklung neuer Nutzungskonzepte) ▪ Verschiedene, die Branche beeinflussende Megatrends und innovative immobilienwirtschaftliche Konzepte ▪ Bewertung von Trends und Konzepten hinsichtlich ihrer technischen, organisatorischen und finanziellen Eigenschaften und Kennzahlen 	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Seminar: Megatrends und Herausforderungen für die Immobilienbranche</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Immobilienwirtschaftliche Trends und Konzepte mittels geeigneter Methoden im Kontext der Marktsituation (Angebot und Nachfrage) zu analysieren und die finanziellen Wirkungen (Performance, Risiko) abzuleiten. ▪ Innovationen am Immobilienmarkt (insbesondere hinsichtlich Architektur, Flächenaufteilung, Ausstattung, Nutzungskonzept) zu beurteilen und in das Portfoliomanagement ergebnisorientiert zu integrieren. ▪ qualitative Sachverhalte so zu interpretieren, dass deren quantitative, insbesondere finanzielle Wirkungen in der Entscheidungssituation sicher abgeschätzt werden können. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Immobilien</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management</p>

Seminar: Megatrends und Herausforderungen für die Immobilienbranche

Kurscode: DLMAIMSMHIB01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Aus dem Zusammenhang zwischen Gesellschaft, Standort, Immobilie und Finanzergebnis entstehen Innovationen, die zu neuen Nutzungen, Ausstattungen und Bewertungen von Immobilien führen. Investoren und Planer müssen grundlegende Trends erkennen, bewerten und innerhalb ihrer Tätigkeit vorausschauend nutzen. Im Modul werden verschiedene die Branche beeinflussende Megatrends beleuchtet und entsprechende immobilienwirtschaftliche Konzepte hinsichtlich ihrer technischen, organisatorischen und finanziellen Eigenschaften und Kennzahlen untersucht.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Immobilienwirtschaftliche Trends und Konzepte mittels geeigneter Methoden im Kontext der Marktsituation (Angebot und Nachfrage) zu analysieren und die finanziellen Wirkungen (Performance, Risiko) abzuleiten.
- Innovationen am Immobilienmarkt (insbesondere hinsichtlich Architektur, Flächenaufteilung, Ausstattung, Nutzungskonzept) zu beurteilen und in das Portfoliomanagement ergebnisorientiert zu integrieren.
- qualitative Sachverhalte so zu interpretieren, dass deren quantitative, insbesondere finanzielle Wirkungen in der Entscheidungssituation sicher abgeschätzt werden können.

Kursinhalt

- Aus dem Zusammenhang zwischen Gesellschaft, Standort, Immobilie und Finanzergebnis entstehen Innovationen, die zu neuen Nutzungen, Ausstattungen und Bewertungen von Immobilien führen. Investoren und Planer müssen grundlegende Trends erkennen, bewerten und innerhalb ihrer Tätigkeit vorausschauend nutzen. Übergreifende Themen sind beispielsweise Trends wie Energieeffizienz, Nachhaltigkeit und Nutzungsflexibilität. Im Detail sind marktspezifische Anpassungen bei Nachfrage (z.B. Nutzeranforderungen hinsichtlich der Arbeitswelten) und bei Angebot (z.B. Entwicklung neuer Nutzungskonzepte) zu besprechen. Im Modul werden verschiedene die Branche beeinflussende Megatrends (z.B. Nachhaltigkeit, ESG, Energie- und CO₂-Einsparung, Internationalisierung, Digitalisierung) beleuchtet und entsprechende immobilienwirtschaftliche Konzepte hinsichtlich ihrer technischen, organisatorischen und finanziellen Eigenschaften und Kennzahlen untersucht. Von den

Teilnehmern bearbeitete und diskutierte Einzelthemen übertragen die generellen Trends auf spezifische Situationen in einzelnen Märkte oder Unternehmen. Beispielsweise stehen erhöhte bautechnische Standard häufig im Konflikt zu sozialen Aspekten wie kostengünstiges Bauen und Wohnen. Aus wissenschaftlicher Sicht sind entsprechende Abstimmungs- und Optimierungsprozesse zu diskutieren.

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Günding, H./Schulz-Wulkow, C. (2018): Next Generation Real Estate: Innovation und digitale Trends, Frankfurt School, Frankfurt.
- Hauschildt, J./Salomo, S./Schultz, C. (2016): Innovationsmanagement, Vahlen, München.
- Rottke, N. B./Thomas, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Management, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Rottke, N. B./Voigtländer, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Ökonomie. Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Seminar
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

DLMAIMSMHIB01

Asset Management

Modulcode: DLMAIMWAM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Florian Ebrecht (Asset Management) / Prof. Dr. Florian Ebrecht (Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft)

Kurse im Modul

- Asset Management (DLMAIMWAM01)
- Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft (DLMAIMWAM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Asset Management

- Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit (50)

Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft

- Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht (50)

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <p>Asset Management</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundlagen des Asset Managements ▪ Aufgabenbereiche des Asset Managements im Lebenszyklus der Immobilie ▪ Organisation des Asset Management ▪ Vergütungsstrukturen ▪ Wertschöpfungsstrategien entlang der Wertschöpfungskette ▪ Controlling im Asset Management <p>Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asset Management als Funktion im Rahmen des institutionellen Anlage- und Portfoliomanagement ▪ Wertschöpfungsorientiertes Management von Immobilien als Grundsatz ▪ Spezifisches Asset Management abhängig von Nutzungsart, Investmentvolumen und Standort ▪ Methodenanwendung in fallspezifischen Problemstellungen 	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Asset Management</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asset Management von anderen immobilienwirtschaftlichen Bereichen zu unterscheiden. ▪ Vergütungsstrukturen im Asset Management zu verstehen. ▪ Organisationsformen des Asset Management voneinander zu unterscheiden. ▪ Werthebel in den jeweiligen Lebenszyklusphasen der Immobilie zu kennen und die ▪ Auswirkungen der Optimierungsstrategien auf die Werttreiber abzuleiten und zu beurteilen. <p>Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Immobilienwirtschaftliche Innovationen zu erkennen und ihren potenziellen Nutzen zu bewerten. ▪ Innovative Lösungen für das eigene Management-System auszuwählen und in das Immobilienunternehmen zu implementieren. ▪ Innovative immobilienwirtschaftliche Methoden bedarfsgerecht anzupassen und weiterzuentwickeln, d.h. entsprechende Transferleistungen zu erbringen. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Baut auf Modulen aus dem Bereich Immobilien auf</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management</p>

Asset Management

Kurscode: DLMAIMWAM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Durch die Internationalisierung der Immobilienmärkte haben sich im Immobilienmanagement diverse Managementdisziplinen und Leistungsprofile herauskristallisiert. So auch das Asset Management. Im Modul wird herausgearbeitet, was die Besonderheiten des Asset Management sind und wie sich die Disziplin bspw. vom Portfolio- und Property Management abgrenzt. Kernaufgabe des Asset Managements ist die operative Umsetzung der Vorgaben des Portfoliomanagements. Ziel ist es, den Wert einer Immobilie oder eines Teilportfolios durch wertbeeinflussende Maßnahmen (unter Berücksichtigung der Risikofreudigkeit) zu steigern. Die Studierenden lernen im Modul die Bedeutung des Wertes einer Immobilie und wie sich dieser zusammensetzt. Ihnen wird aufgezeigt, welche Optimierungsstrategien entlang des gesamten Wertschöpfungsprozesses möglich sind und welche Auswirkungen diese Strategien auf die Werttreiber haben. Die Ergebnisse sollen die Studierenden kritisch hinterfragen, erklären und bewerten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Asset Management von anderen immobilienwirtschaftlichen Bereichen zu unterscheiden.
- Vergütungsstrukturen im Asset Management zu verstehen.
- Organisationsformen des Asset Management voneinander zu unterscheiden.
- Werthebel in den jeweiligen Lebenszyklusphasen der Immobilie zu kennen und die Auswirkungen der Optimierungsstrategien auf die Werttreiber abzuleiten und zu beurteilen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Asset Managements
 - 1.1 Definition Real Estate Asset Management
 - 1.2 Ziele des Asset Managements
 - 1.3 Abgrenzung des Asset Management zu anderen immobilienwirtschaftlichen Bereichen
2. Aufgabenbereiche des Asset Managements im Lebenszyklus der Immobilie
 - 2.1 Leistungen in der Investitionsphase
 - 2.2 Leistungen in der Haltephase
 - 2.3 Leistungen in der Exit-Phase

3. Organisation des Asset Managements
 - 3.1 Internes Asset Management (Vorteile/Nachteile)
 - 3.2 Externes Asset Management (Vorteile/Nachteile)
 - 3.3 Leistungsprofil der Asset-Manager:innen
4. Vergütungsstrukturen
 - 4.1 Gestaltung der Honorare
 - 4.2 Basisvergütung
 - 4.3 Erfolgsabhängige Vergütung
5. Wertschöpfungsstrategien entlang der Wertschöpfungskette
 - 5.1 Strategieentwicklung
 - 5.2 Beschreibung der Werttreiber
 - 5.3 Transaktionsmanagement
 - 5.4 Vermietungsmanagement
 - 5.5 Instandhaltungsmanagement
 - 5.6 Mietvertragsgestaltung
 - 5.7 Optimierung von Betriebs- und Nebenkosten
6. Controlling im Asset Management
 - 6.1 Reporting
 - 6.2 Wesentliche Kennzahlen des Asset Managements

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Gondring, H. & Wagner, T. (2015). Real-Estate-Asset-Management (2. Aufl.). Schäffer-Poeschel.
- Rottke, N. & Thomas, M. (Hrsg.) (2017). Immobilienwirtschaftslehre – Management. Springer Gabler.
- Rottke, N. & Voigtläner, M. (Hrsg.) (2017). Immobilienwirtschaftslehre – Ökonomie. Springer Gabler.
- Schulte, K.-W. & Thomas, M. (Hrsg.) (2007). Handbuch Immobilien-Portfoliomanagement. Immobilien Manager Verlag.
- Schulte, K.-W., S. Bone-Winkel, S. & Schäfers, W. (Hrsg.) (2016). Immobilienökonomie I. Betriebswirtschaftliche Grundlagen (5. Aufl.). De Gruyter.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft

Kurscode: DLMAIMWAM02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs widmet sich Innovationen der Immobilienwirtschaft beispielsweise im Asset Management, im Property Management, in der Finanzierung von Immobilien und im institutionellen Anlage- und Portfoliomanagement. Praktische Problemstellungen und entsprechende Innovationen werden für verschiedener Nutzungsarten, Investmentvehikel und Standorte diskutiert. Verschiedene Innovationen werden aus technischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Perspektive diskutiert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Immobilienwirtschaftliche Innovationen zu erkennen und ihren potenziellen Nutzen zu bewerten.
- Innovative Lösungen für das eigene Management-System auszuwählen und in das Immobilienunternehmen zu implementieren.
- Innovative immobilienwirtschaftliche Methoden bedarfsgerecht anzupassen und weiterzuentwickeln, d.h. entsprechende Transferleistungen zu erbringen.

Kursinhalt

- Der Kurs widmet sich Innovationen der Immobilienwirtschaft beispielsweise im Asset Management, im Property Management, in der Finanzierung von Immobilien und im institutionellen Anlage- und Portfoliomanagement. Im Mittelpunkt stehen neue branchenbezogene Produkte wie Immobilienkonzepte, Softwaretools, Beratungsleistungen, Marktstrategien und Managementansätze. Praktische Problemstellungen und entsprechende Innovationen werden für verschiedener Nutzungsarten, Investmentvehikel und Standorte diskutiert. Dies können beispielsweise neue Wohnformen für Single-Haushalte, innovative Bürokonzepte oder crowd-funding-basierte Finanzierungslösungen sein. Verschiedene Innovationen werden aus technischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Perspektive diskutiert. Innovationen sind letztlich auch danach zu bewerten, ob sie für die Branche nachhaltig und für das Immobilienunternehmen langfristig erfolgreich sind.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Günding, H./Schulz-Wulkow, C. (2018): Next Generation Real Estate: Innovation und digitale Trends, Frankfurt School, Frankfurt.
- Hauschildt, J./Salomo, S./Schultz, C. (2016): Innovationsmanagement, Vahlen, München.
- Schäfer, J./Conzen, G. (2010): Praxishandbuch Immobilien-Investitionen. C.H. Beck, München.
- Schulte, K.-W. (2008): Immobilienökonomie – Betriebswirtschaftliche Grundlagen. De Gruyter Oldenbourg, München.
- Rottke, N. B./Thomas, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Management, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Facility Management

Modulcode: DLMAIMWFM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Asbjörn Gärtner (Facility Management) / Prof. Dr. Florian Ebrecht (Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft)

Kurse im Modul

- Facility Management (DLMAIMWFM01)
- Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft (DLMAIMWAM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	<p><u>Facility Management</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit (50) <p><u>Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht (50)

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls**Facility Management**

- Grundlagen des Facility Managements
- Normen und Richtlinien
- Kaufmännische Gebäudemanagement
- Technisches Gebäudemanagement
- Infrastrukturelles Gebäudemanagement
- Nachhaltigkeitsmanagement
- Managementinstrumente zur strategischen Steuerung
- Organisatorische Aspekte des Facility Management
- Einsatz von IT-Lösungen im Facility Management

Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft

- Asset Management als Funktion im Rahmen des institutionellen Anlage- und Portfoliomanagement
- Wertschöpfungsorientiertes Management von Immobilien als Grundsatz
- Spezifisches Asset Management abhängig von Nutzungsart, Investmentvolumen und Standort
- Methodenanwendung in fallspezifischen Problemstellungen

Qualifikationsziele des Moduls**Facility Management**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Facility Management von anderen immobilienwirtschaftlichen Bereichen zu unterscheiden.
- Normen und Richtlinien des Facility Management zu benennen.
- Funktionsbereiche des Facility Management zu erläutern und voneinander abzugrenzen.
- die Notwendigkeit der FM-Prozesse in der betrieblichen Umgebung zu verstehen und der jeweiligen Problemstellung zu beurteilen.
- Vor- und Nachteile des Outsourcings von Facility Management Leistungen zu erörtern.
- Begriff Nachhaltigkeit definieren und die Relevanz innerhalb der Wertschöpfungskette beurteilen.

Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Immobilienwirtschaftliche Innovationen zu erkennen und ihren potenziellen Nutzen zu bewerten.
- Innovative Lösungen für das eigene Management-System auszuwählen und in das Immobilienunternehmen zu implementieren.
- Innovative immobilienwirtschaftliche Methoden bedarfsgerecht anzupassen und weiterzuentwickeln, d.h. entsprechende Transferleistungen zu erbringen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Baut auf Modulen aus dem Bereich
Immobilien auf

**Bezüge zu anderen Studiengängen der
Hochschule**

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft &
Management

Facility Management

Kurscode: DLMAIMWFM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Facilities sind alle Gebäude, Grundstücke sowie technische Anlagen und Einrichtungen die als betriebliche Infrastruktur einen wesentlichen Stellenwert für die Unternehmen einnehmen. Das Facility Management unterstützt die Primäraktivitäten und -prozesse des jeweiligen Nutzers durch eine effiziente und professionelle Durchführung von Sekundärprozessen. Es wird nach verschiedenen Bereichen bspw. kaufmännisches, technisches und infrastrukturelles Facility Management unterschieden. Die operativen Dienstleistungen im Rahmen des Facility Managements können durch das Unternehmen selbst erbracht oder outgesourct und durch Dritte erbracht werden. Um die Immobilien wirtschaftlich zu betreiben und gleichzeitig eine hohe Nutzerzufriedenheit zu gewährleisten, gilt es, im Laufe des gesamten Lebenszyklus eine optimale Verwaltung unter gleichzeitiger Kostenoptimierung zu gewährleisten. Die Studierenden lernen die wesentliche Bedeutung des Facility Managements, dessen Ziele, übliche Aufgabestellungen sowie den normativen und gesetzlichen Rahmen kennen. Das Leistungsspektrum bzw. Handlungsfelder kennen die Studierenden und können diese hinsichtlich ihrer Nutzenerbringung beurteilen. Die Studierenden wissen zudem, wie der Nachhaltigkeitsgedanke im Facility Management zu integrieren und umzusetzen ist.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Facility Management von anderen immobilienwirtschaftlichen Bereichen zu unterscheiden.
- Normen und Richtlinien des Facility Management zu benennen.
- Funktionsbereiche des Facility Management zu erläutern und voneinander abzugrenzen.
- die Notwendigkeit der FM-Prozesse in der betrieblichen Umgebung zu verstehen und der jeweiligen Problemstellung zu beurteilen.
- Vor- und Nachteile des Outsourcings von Facility Management Leistungen zu erörtern.
- Begriff Nachhaltigkeit definieren und die Relevanz innerhalb der Wertschöpfungskette beurteilen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Facility Managements
 - 1.1 Die Begriffe Facility Management, Gebäudemanagement und Facility Services
 - 1.2 Kaufmännische, technische und infrastrukturelle Aufgaben

2. Normen und Richtlinien
 - 2.1 Normativer Rahmen des Facility Managements
 - 2.2 Exemplarische Normen und Richtlinien mit Relevanz für das Facility Management, gegliedert nach Anwendungsbereichen
3. Kaufmännisches Gebäudemanagement
 - 3.1 Grundlegende Aufgaben der kaufmännischen Facility Services
 - 3.2 Beschaffungs- und Vertragsmanagement
 - 3.3 Nutzungskostenmanagement
 - 3.4 Vermietungsmanagement
 - 3.5 Wertmanagement und Bilanzierung
4. Technisches Gebäudemanagement
 - 4.1 Grundlegende Aufgaben der technischen Facility Services
 - 4.2 Betreiben und Dokumentieren
 - 4.3 Grundmaßnahmen der Instandhaltung
 - 4.4 Energiemanagement
5. Infrastrukturelles Gebäudemanagement
 - 5.1 Grundlegende Aufgaben der infrastrukturellen Facility Services
 - 5.2 Sicherheitsdienste
 - 5.3 Gebäudereinigung
 - 5.4 Verpflegungsdienste
 - 5.5 Umzugsdienste
6. Nachhaltigkeitsmanagement
 - 6.1 Nachhaltigkeit im Immobilienlebenszyklus
 - 6.2 Nachhaltigkeitszertifizierungen
7. Controlling-Instrumente
 - 7.1 Immobiliencontrolling
 - 7.2 Benchmarking und SWOT-Analyse
 - 7.3 Balanced Scorecard
8. Organisatorische Aspekte des Facility Managements
 - 8.1 Einfluss des strategischen Facility Managements auf die Organisation
 - 8.2 Outsourcing von Facility Services

9. Einsatz von IT-Lösungen im Facility Management
 - 9.1 Digitalisierung im Facility Management
 - 9.2 Beispiele für IT-Systeme im Facility Management
 - 9.3 Einsatzbereiche von CAFM-Systemen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Gondring, H. & Wagner, T. (2018). Facility Management: Handbuch für Studium und Praxis (3. Aufl.).Vahlen.
- Preuß, N. & Schöne, L. B. (2016). Real Estate und Facility Management: Aus Sicht derConsultingpraxis (4. Aufl.). Springer Vieweg.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft

Kurscode: DLMAIMWAM02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs widmet sich Innovationen der Immobilienwirtschaft beispielsweise im Asset Management, im Property Management, in der Finanzierung von Immobilien und im institutionellen Anlage- und Portfoliomanagement. Praktische Problemstellungen und entsprechende Innovationen werden für verschiedener Nutzungsarten, Investmentvehikel und Standorte diskutiert. Verschiedene Innovationen werden aus technischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Perspektive diskutiert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Immobilienwirtschaftliche Innovationen zu erkennen und ihren potenziellen Nutzen zu bewerten.
- Innovative Lösungen für das eigene Management-System auszuwählen und in das Immobilienunternehmen zu implementieren.
- Innovative immobilienwirtschaftliche Methoden bedarfsgerecht anzupassen und weiterzuentwickeln, d.h. entsprechende Transferleistungen zu erbringen.

Kursinhalt

- Der Kurs widmet sich Innovationen der Immobilienwirtschaft beispielsweise im Asset Management, im Property Management, in der Finanzierung von Immobilien und im institutionellen Anlage- und Portfoliomanagement. Im Mittelpunkt stehen neue branchenbezogene Produkte wie Immobilienkonzepte, Softwaretools, Beratungsleistungen, Marktstrategien und Managementansätze. Praktische Problemstellungen und entsprechende Innovationen werden für verschiedener Nutzungsarten, Investmentvehikel und Standorte diskutiert. Dies können beispielsweise neue Wohnformen für Single-Haushalte, innovative Bürokonzepte oder crowd-funding-basierte Finanzierungslösungen sein. Verschiedene Innovationen werden aus technischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Perspektive diskutiert. Innovationen sind letztlich auch danach zu bewerten, ob sie für die Branche nachhaltig und für das Immobilienunternehmen langfristig erfolgreich sind.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Günding, H./Schulz-Wulkow, C. (2018): Next Generation Real Estate: Innovation und digitale Trends, Frankfurt School, Frankfurt.
- Hauschildt, J./Salomo, S./Schultz, C. (2016): Innovationsmanagement, Vahlen, München.
- Schäfer, J./Conzen, G. (2010): Praxishandbuch Immobilien-Investitionen. C.H. Beck, München.
- Schulte, K.-W. (2008): Immobilienökonomie – Betriebswirtschaftliche Grundlagen. De Gruyter Oldenbourg, München.
- Rottke, N. B./Thomas, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Management, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Corporate Real Estate Management

Modulcode: DLMAIMWCREM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sigrid Schaefer (Corporate Real Estate Management) / Prof. Dr. Florian Ebrecht (Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft)

Kurse im Modul

- Corporate Real Estate Management (DLMAIMWCREM01)
- Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft (DLMAIMWAM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	<p><u>Corporate Real Estate Management</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit (50) <p><u>Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht (50)

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <p>Corporate Real Estate Management</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Corporate Real Estate Management als Funktion im Rahmen des betrieblichen Immobilienmanagements. ▪ praktische Problemstellungen des CREM im nutzungsorientierten Management von Immobilien im Bereich von Industrie-, Dienstleistungs- und Logistikunternehmen. ▪ Kombination allgemeingültiges Theorie- und Methodenwissens mit praxisnahen und fallspezifischen Problemstellungen. <p>Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asset Management als Funktion im Rahmen des institutionellen Anlage- und Portfoliomanagement ▪ Wertschöpfungsorientiertes Management von Immobilien als Grundsatz ▪ Spezifisches Asset Management abhängig von Nutzungsart, Investmentvolumen und Standort ▪ Methodenanwendung in fallspezifischen Problemstellungen 	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Corporate Real Estate Management</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ den funktionalen Bedarf und die wirtschaftliche Bedeutung eigengenutzer Unternehmensimmobilien einschätzen. ▪ die Planungs-, Optimierungs- und Verwertungsprozesse über den Lebenszyklus von Unternehmensimmobilien einzuschätzen und zu begleiten. ▪ Kosten-Nutzen-Kalkulationen durchzuführen. ▪ Konzepte zur Umnutzung und Verwertung nicht mehr betriebsnotwendiger Immobilien zu erstellen und zu bewerten. <p>Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Immobilienwirtschaftliche Innovationen zu erkennen und ihren potenziellen Nutzen zu bewerten. ▪ Innovative Lösungen für das eigene Management-System auszuwählen und in das Immobilienunternehmen zu implementieren. ▪ Innovative immobilienwirtschaftliche Methoden bedarfsgerecht anzupassen und weiterzuentwickeln, d.h. entsprechende Transferleistungen zu erbringen. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Baut auf Modulen aus dem Bereich Immobilien auf</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management</p>

Corporate Real Estate Management

Kurscode: DLMAIMWCREM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs bespricht das Thema Corporate Real Estate Management zum einen übergreifend hinsichtlich seiner Funktion im Rahmen des betrieblichen Immobilienmanagements und zum anderen anhand praktischer Problemstellungen im nutzungsorientierten Management von Immobilien im Bereich von Industrie-, Dienstleistungs- und Logistikunternehmen. Kombiniert werden somit allgemeingültiges Theorie- und Methodenwissen mit praxisnahen und fallspezifischen Problemstellungen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den funktionalen Bedarf und die wirtschaftliche Bedeutung eigengenutzer Unternehmensimmobilien einschätzen.
- die Planungs-, Optimierungs- und Verwertungsprozesse über den Lebenszyklus von Unternehmensimmobilien einzuschätzen und zu begleiten.
- Kosten-Nutzen-Kalkulationen durchzuführen.
- Konzepte zur Umnutzung und Verwertung nicht mehr betriebsnotwendiger Immobilien zu erstellen und zu bewerten.

Kursinhalt

1. Immobilienmanagement zur Unterstützung des Kerngeschäfts
 - 1.1 Ziele, Aufgaben und Leistungen des CREM
 - 1.2 Abgrenzung und Schnittstellen zu anderen Managementbereichen
2. Einbindung des CREM im Unternehmen
 - 2.1 Stellung innerhalb der Aufbau- und Ablauforganisation
 - 2.2 Gestaltungsbereich des CREM
 - 2.3 Organisation des CREM-Bereichs
3. Portfoliobezogene Aspekte des CREM
 - 3.1 Kernelemente des CREM
 - 3.2 Wertanteil des Immobilienbestandes
 - 3.3 Heterogenität des Immobilienbestandes

4. Leistungserbringung
 - 4.1 Kostenentwicklung
 - 4.2 Stakeholder bei Bauprojekten
 - 4.3 Nutzenoptimierung durch CREM
5. Trends im CREM
 - 5.1 Notwendiges Spezialwissen
 - 5.2 Klimaschutz
 - 5.3 Digitalisierung im Immobilienmanagement
 - 5.4 Nachhaltigkeit

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Glatte, T. (2014). Entwicklung betrieblicher Immobilien. Beschaffung und Verwertung von Immobilien. Beschaffung und Verwertung im Corporate Real Estate Management. SpringerVieweg.
- Glatte, T. (2019). Corporate Real Estate Management. Schnelleinstieg für Architekten und Bauingenieure. Springer Vieweg.
- Peyinghaus, M. & Zeitner, R. (Hrsg.). (2019). Transformation Real Estate. Changeprozess im Unternehmen und für Immobilien. Springer Vieweg.
- Pfnür, A. (2014). Volkswirtschaftliche Bedeutung von Corporate Real Estate in Deutschland [Gutachten]. Auftraggeberkonsortium BASF SE CoreNet Global Inc., Central Europe Chapter Eurocres Consulting GmbH Siemens AG Siemens Real Estate Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Im Internet verfügbar).

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft

Kurscode: DLMAIMWAM02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs widmet sich Innovationen der Immobilienwirtschaft beispielsweise im Asset Management, im Property Management, in der Finanzierung von Immobilien und im institutionellen Anlage- und Portfoliomanagement. Praktische Problemstellungen und entsprechende Innovationen werden für verschiedener Nutzungsarten, Investmentvehikel und Standorte diskutiert. Verschiedene Innovationen werden aus technischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Perspektive diskutiert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Immobilienwirtschaftliche Innovationen zu erkennen und ihren potenziellen Nutzen zu bewerten.
- Innovative Lösungen für das eigene Management-System auszuwählen und in das Immobilienunternehmen zu implementieren.
- Innovative immobilienwirtschaftliche Methoden bedarfsgerecht anzupassen und weiterzuentwickeln, d.h. entsprechende Transferleistungen zu erbringen.

Kursinhalt

- Der Kurs widmet sich Innovationen der Immobilienwirtschaft beispielsweise im Asset Management, im Property Management, in der Finanzierung von Immobilien und im institutionellen Anlage- und Portfoliomanagement. Im Mittelpunkt stehen neue branchenbezogene Produkte wie Immobilienkonzepte, Softwaretools, Beratungsleistungen, Marktstrategien und Managementansätze. Praktische Problemstellungen und entsprechende Innovationen werden für verschiedener Nutzungsarten, Investmentvehikel und Standorte diskutiert. Dies können beispielsweise neue Wohnformen für Single-Haushalte, innovative Bürokonzepte oder crowd-funding-basierte Finanzierungslösungen sein. Verschiedene Innovationen werden aus technischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Perspektive diskutiert. Innovationen sind letztlich auch danach zu bewerten, ob sie für die Branche nachhaltig und für das Immobilienunternehmen langfristig erfolgreich sind.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Günding, H./Schulz-Wulkow, C. (2018): Next Generation Real Estate: Innovation und digitale Trends, Frankfurt School, Frankfurt.
- Hauschildt, J./Salomo, S./Schultz, C. (2016): Innovationsmanagement, Vahlen, München.
- Schäfer, J./Conzen, G. (2010): Praxishandbuch Immobilien-Investitionen. C.H. Beck, München.
- Schulte, K.-W. (2008): Immobilienökonomie – Betriebswirtschaftliche Grundlagen. De Gruyter Oldenbourg, München.
- Rottke, N. B./Thomas, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Management, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Real Estate Consulting

Modulcode: DLMAIMWREC

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Tayfun Erbil (Real Estate Consulting) / Prof. Dr. Florian Ebrecht (Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft)

Kurse im Modul

- Real Estate Consulting (DLMAIMWREC01)
- Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft (DLMAIMWAM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Real Estate Consulting

- Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit (50)

Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft

- Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht (50)

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <p>Real Estate Consulting</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundlagen des Real Estate Consulting ▪ Kundenmanagement – von der Kundenakquise bis zur Optimierung der Kundenzufriedenheit ▪ Beratungstechnologien zur Problemlösung ▪ Strategie- und Managementberatung in der Immobilienwirtschaft ▪ Organisations- und Prozessberatungen in der Immobilienwirtschaft ▪ IT- und Technologieberatung in der Immobilienwirtschaft ▪ Human Resource Beratung in der Immobilienwirtschaft <p>Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asset Management als Funktion im Rahmen des institutionellen Anlage- und Portfoliomanagement ▪ Wertschöpfungsorientiertes Management von Immobilien als Grundsatz ▪ Spezifisches Asset Management abhängig von Nutzungsart, Investmentvolumen und Standort ▪ Methodenanwendung in fallspezifischen Problemstellungen 	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Real Estate Consulting</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Unternehmensberatung zu definieren und die Bedeutung der Unternehmensberatung nachzuvollziehen. ▪ Kundentypen zu erkennen und Herangehensweisen zum individuellen Umgang zu entwickeln. ▪ Moderations- und Gesprächstechniken zu benennen und fallbezogen anzuwenden. ▪ Handlungsfelder des Real Estate Consultings voneinander abzugrenzen. ▪ Beratungsansätze der Strategieberatung, der Prozess- und Organisationsberatung, der IT-Beratung sowie der Human Resource-Beratung zu beschreiben und die Umsetzung in der Praxis zu beurteilen. <p>Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Immobilienwirtschaftliche Innovationen zu erkennen und ihren potenziellen Nutzen zu bewerten. ▪ Innovative Lösungen für das eigene Management-System auszuwählen und in das Immobilienunternehmen zu implementieren. ▪ Innovative immobilienwirtschaftliche Methoden bedarfsgerecht anzupassen und weiterzuentwickeln, d.h. entsprechende Transferleistungen zu erbringen. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Baut auf Modulen aus dem Bereich Immobilien auf</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management</p>

Real Estate Consulting

Kurscode: DLMAIMWREC01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Aufgrund der Komplexität der Immobilienmärkte und der Vielfältigkeit der Herausforderungen sowie des auftretenden Fachkräftemangels bedienen sich immobilienwirtschaftliche Unternehmen zunehmend der externen Unternehmensberatung. Das Beratungsfeld hat sich in den vergangenen Jahren immer mehr professionalisiert und Spezialisten in den Feldern Strategie-, Prozess- und Organisations- sowie IT-Beratung hervorgebracht. Immobilienberater entwickeln Strategien und Konzepte auf strategischer Ebene, um betriebswirtschaftliche Probleme zu lösen oder Entscheidungsprozesse zu unterstützen. Zudem begleiten oder realisieren sie die operative Umsetzung der Lösungsansätze. Häufig sind in den Beratungsunternehmen interdisziplinäre Teams aus Kaufleuten, Architekten, Bauingenieuren, Finanzieren und IT-Spezialisten vorhanden, die dem Kunden eine ganzheitliche Beratung ermöglichen. Die Studierenden lernen in diesem Modul die wesentliche Bedeutung des Real Estate Consulting, dessen Historie sowie die vertragsrechtlichen Grundlagen kennen. Die Studierenden verstehen den Beratungsprozess, angefangen von der Kundenakquise bis hin zum Cross-Selling und zur Kundengewinnung. Dazu werden auch Instrumente zur Kundenkommunikation und zu Problemlösung diskutiert und angewendet.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Unternehmensberatung zu definieren und die Bedeutung der Unternehmensberatung nachzuvollziehen.
- Kundentypen zu erkennen und Herangehensweisen zum individuellen Umgang zu entwickeln.
- Moderations- und Gesprächstechniken zu benennen und fallbezogen anzuwenden.
- Handlungsfelder des Real Estate Consultings voneinander abzugrenzen.
- Beratungsansätze der Strategieberatung, der Prozess- und Organisationsberatung, der IT-Beratung sowie der Human Resource-Beratung zu beschreiben und die Umsetzung in der Praxis zu beurteilen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Real Estate Consultings
 - 1.1 Entstehung - Historie Unternehmensberatung
 - 1.2 Definitionen, Grundmodelle/Konzepte der Beratung
 - 1.3 Einordnung des Real-Estate-Consultings in das Immobilienmanagement
 - 1.4 Vertragsrechtsrechtliche Grundlagen des Real-Estate-Consultings (Vertragsarten, Haftung, Vergütung, allgemeine Geschäftsbedingungen)
2. Kundenmanagement – von der Kundenakquise bis zur Optimierung der Kundenzufriedenheit
 - 2.1 Vertriebliche Strategien und Konzepte im Immobilienvertrieb
 - 2.2 Vertriebsformen, Vertriebskanäle
 - 2.3 Methoden der Kundengewinnung (Erkennung von Kundentypen)
 - 2.4 Abwicklung von Akquiseprozessen inkl. Aftersales-Betreuung
 - 2.5 Kundenbeziehungsmanagement
3. Beratungstechnologien zur Problemlösung
 - 3.1 Moderations- und Gesprächstechniken
 - 3.2 Stress-, Krisen- und Konfliktmanagement
 - 3.3 Coaching und Mentoring
 - 3.4 Teamentwicklung
4. Strategie- und Managementberatung in der Immobilienwirtschaft
 - 4.1 Transaktionsberatung
 - 4.2 Entwicklung von Portfoliostrategien
 - 4.3 Projektmanagement
 - 4.4 Interim-Management
5. Organisations- und Prozessberatungen in der Immobilienwirtschaft
 - 5.1 Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen
 - 5.2 Changemanagement und Organisationsentwicklung
 - 5.3 Risikomanagement
6. IT- und Technologieberatung in der Immobilienwirtschaft
 - 6.1 Auswahl und Implementierung von Software
 - 6.2 IT-Sicherheit und Datenschutz
 - 6.3 Digitalisierung

- | |
|--|
| 7. Human-Ressource-Beratung in der Immobilienwirtschaft |
| 7.1 Personalvermittlung, Personalmarketing, Recruiting und Employer Branding |
| 7.2 HR-Services (Personalbetreuung) |

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur
<ul style="list-style-type: none">▪ Ellebracht, H./Lenz, G./Osterhold, G. (2017): Systemische Organisations- und Unternehmensberatung, 4. Auflage, Gabler Verlag, Wiesbaden.▪ Lippold, D. (2016): Grundlagen der Unternehmensberatung: Strukturen – Konzepte – Methoden, Springer Verlag, Heidelberg.▪ Metzner, S. (2017): Organisation. In: Rottke, N./ Thomas, M. (Hrsg.): Immobilienwirtschaftslehre, Band 1 - Management, Immobilien Manager Verlag IMV, Köln, S. 287-309.▪ Pfnür, A./Niesslein, G./Herzog, M. (2011): Praxishandbuch Customer Relationship Management für Immobilienunternehmen, Immobilien Manager Verlag IMV, Köln.▪ Tunder, R. (2017): Immobilienmarketing. In: Rottke, N./ Thomas, M. (Hrsg.): Immobilienwirtschaftslehre, Band 1 - Management, Immobilien Manager Verlag IMV, Köln, S. 991-1018.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Projekt: Innovationen in der Immobilienwirtschaft

Kurscode: DLMAIMWAM02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs widmet sich Innovationen der Immobilienwirtschaft beispielsweise im Asset Management, im Property Management, in der Finanzierung von Immobilien und im institutionellen Anlage- und Portfoliomanagement. Praktische Problemstellungen und entsprechende Innovationen werden für verschiedener Nutzungsarten, Investmentvehikel und Standorte diskutiert. Verschiedene Innovationen werden aus technischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Perspektive diskutiert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Immobilienwirtschaftliche Innovationen zu erkennen und ihren potenziellen Nutzen zu bewerten.
- Innovative Lösungen für das eigene Management-System auszuwählen und in das Immobilienunternehmen zu implementieren.
- Innovative immobilienwirtschaftliche Methoden bedarfsgerecht anzupassen und weiterzuentwickeln, d.h. entsprechende Transferleistungen zu erbringen.

Kursinhalt

- Der Kurs widmet sich Innovationen der Immobilienwirtschaft beispielsweise im Asset Management, im Property Management, in der Finanzierung von Immobilien und im institutionellen Anlage- und Portfoliomanagement. Im Mittelpunkt stehen neue branchenbezogene Produkte wie Immobilienkonzepte, Softwaretools, Beratungsleistungen, Marktstrategien und Managementansätze. Praktische Problemstellungen und entsprechende Innovationen werden für verschiedener Nutzungsarten, Investmentvehikel und Standorte diskutiert. Dies können beispielsweise neue Wohnformen für Single-Haushalte, innovative Bürokonzepte oder crowd-funding-basierte Finanzierungslösungen sein. Verschiedene Innovationen werden aus technischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Perspektive diskutiert. Innovationen sind letztlich auch danach zu bewerten, ob sie für die Branche nachhaltig und für das Immobilienunternehmen langfristig erfolgreich sind.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Günding, H./Schulz-Wulkow, C. (2018): Next Generation Real Estate: Innovation und digitale Trends, Frankfurt School, Frankfurt.
- Hauschildt, J./Salomo, S./Schultz, C. (2016): Innovationsmanagement, Vahlen, München.
- Schäfer, J./Conzen, G. (2010): Praxishandbuch Immobilien-Investitionen. C.H. Beck, München.
- Schulte, K.-W. (2008): Immobilienökonomie – Betriebswirtschaftliche Grundlagen. De Gruyter Oldenbourg, München.
- Rottke, N. B./Thomas, M. (2017): Immobilienwirtschaftslehre – Management, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

DLMAIMWAM02

Business Intelligence

Modulcode: DLMIWBI

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	<ul style="list-style-type: none"> ▪ keine ▪ DLMIWBI01 	MA	10	300 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
3. Semester	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Peter Poensgen (Business Intelligence I) / Dr. Peter Poensgen (Business Intelligence II)

Kurse im Modul

- Business Intelligence I (DLMIWBI01)
- Business Intelligence II (DLMIWBI02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Business Intelligence I

- Studienformat "Fernstudium": Fallstudie

Business Intelligence II

- Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung; Seminararbeit

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <p>Business Intelligence I</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Motivation und Begriffsbildung ▪ Datenbereitstellung ▪ Data Warehouse ▪ Modellierung mutlidimensionaler Datenräume ▪ Analysesysteme ▪ Distribution und Zugriff ▪ Zukünftige Anwendungsgebiete von Business Intelligence <p>Business Intelligence II</p> <p>Dieser Kurs dient der Vertiefung eines Themengebietes aus dem Bereich Business Intelligence.</p>	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Business Intelligence I</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ die Motivationen und Anwendungsfälle für Business Intelligence sowie die Grundlagen von Business Intelligence zu verstehen. ▪ relevante Datentypen zu erläutern. ▪ Techniken und Methoden zur Modellierung und Verbreitung von Daten zu kennen und sich zu verdeutlichen. ▪ Techniken und Methoden zur Erzeugung und Speicherung von Informationen zu erläutern. ▪ geeignete Business-Intelligence-Methoden für die gegebenen Anforderungen auszuwählen. ▪ zukünftige Anwendungsgebiete von Business Intelligence zu erläutern. <p>Business Intelligence II</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ aktuelle Fragestellungen aus dem Bereich Business Intelligence zu bearbeiten. ▪ ein aktuelles Thema aus dem Bereich Business Intelligence selbstständig unter Verwendung der aktuellen und relevanten Literatur (Monografien und Fachzeitschriften) zu bearbeiten und Lösungsansätze zu entwickeln. ▪ sich methodisch auf die Erstellung der abschließenden Master-Arbeit vorzubereiten und die Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens zur Erstellung einer Seminararbeit zu beherrschen. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Baut auf Modulen aus dem Bereich Informatik & Software-Entwicklung auf</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Master-Programme im Bereich IT & Technik</p>

Business Intelligence I

Kurscode: DLMIWBI01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Bei Business Intelligence geht es um die Generierung von Informationen auf Basis von Betriebsdaten. Sie dient dazu, zielorientierte Managementpraktiken sowie die Optimierung relevanter Geschäftsaktivitäten zu ermöglichen. Dieser Kurs stellt Techniken, Methoden und Modelle für die Datenbereitstellung und die Erzeugung, Analyse und Verbreitung von Informationen vor und diskutiert sie.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Motivationen und Anwendungsfälle für Business Intelligence sowie die Grundlagen von Business Intelligence zu verstehen.
- relevante Datentypen zu erläutern.
- Techniken und Methoden zur Modellierung und Verbreitung von Daten zu kennen und sich zu verdeutlichen.
- Techniken und Methoden zur Erzeugung und Speicherung von Informationen zu erläutern.
- geeignete Business-Intelligence-Methoden für die gegebenen Anforderungen auszuwählen.
- zukünftige Anwendungsgebiete von Business Intelligence zu erläutern.

Kursinhalt

1. Motivation und Einführung
 - 1.1 Motivation und historische Entwicklung des Feldes
 - 1.2 Business Intelligence als Framework
2. Datenbereitstellung
 - 2.1 Operative und dispositive Systeme
 - 2.2 Das Data-Warehouse-Konzept
 - 2.3 Architekturvarianten
3. Data Warehouse
 - 3.1 Der ETL-Prozess
 - 3.2 DWH- und Data-Mart-Konzepte
 - 3.3 ODS und Metadaten

4. Modellierung multidimensionaler Datenräume
 - 4.1 Datenmodellierung
 - 4.2 OLAP-Würfel
 - 4.3 Physikalische Speicherkonzepte
 - 4.4 Sternenschema und Schneeflockenschema
 - 4.5 Historisierung
5. Analytische Systeme
 - 5.1 Freiform-Datenanalyse und OLAP
 - 5.2 Berichtssysteme
 - 5.3 Modellbasierte Analysesysteme
 - 5.4 Konzeptorientierte Systeme
6. Verteilung und Zugriff
 - 6.1 Informationsverteilung
 - 6.2 Informationszugang
7. Aktuelle und zukünftige Anwendungsfelder von Business Intelligence
 - 7.1 Mobile Business Intelligence
 - 7.2 Predictive and Prescriptive Analytics
 - 7.3 Künstliche Intelligenz
 - 7.4 Agile Business Intelligence

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Grossmann, W./Rinderle-Ma, S. (2015): Fundamentals of Business Intelligence. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Kimball, R. (2013): The data warehouse toolkit: The definitive guide to dimensional modeling. 3rd edition, Wiley, Indianapolis, IN.
- Linstedt, D. / Olschimke, M. (2015): Building a scalable data warehouse with Data Vault 2.0. Morgan Kaufmann, Waltham, MA.
- Provost, F. (2013): Data science for business: What you need to know about data mining and data-analytic thinking. O'Reilly, Sebastopol, CA.
- Sherman, R. (2014): Business intelligence guidebook: From data integration to analytics. Morgan Kaufmann, Waltham, MA.
- Turban, E. et al (2010): Business intelligence. A managerial approach. 2nd edition, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Fallstudie
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Business Intelligence II

Kurscode: DLMIWBI02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	DLMIWBI01

Beschreibung des Kurses

Unter Anwendung und Vertiefung der im Kurs „Business Intelligence (I)“ vermittelten Inhalte erstellen die Studierenden in diesem Kurs selbstständig eine Seminararbeit. Dementsprechend werden die Studierenden mit der Methodik der Erarbeitung einer Seminararbeit vertraut gemacht. Dabei wird auf die Bereiche Recherche, Methodik und Analyse im Besonderen eingegangen. Die Studierenden wählen in Abstimmung mit dem Seminarleiter ein konkretes Thema aus dem bereitgestellten Themenkatalog aus und bearbeiten es in Form einer 7-10-seitigen Seminararbeit (unter Beachtung der Vorgaben im Leitfaden für Seminararbeiten). Hierbei sollen die Studierenden auch mit dem Thema Literaturrecherche vertraut gemacht werden. Zwischenschritte in der Entwicklung der Seminararbeit werden online oder in den Tutorien diskutiert. Bei diesen Diskussionen sollte auf die Logik der Methodik und auf die Analyse besonders eingegangen werden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- aktuelle Fragestellungen aus dem Bereich Business Intelligence zu bearbeiten.
- ein aktuelles Thema aus dem Bereich Business Intelligence selbstständig unter Verwendung der aktuellen und relevanten Literatur (Monografien und Fachzeitschriften) zu bearbeiten und Lösungsansätze zu entwickeln.
- sich methodisch auf die Erstellung der abschließenden Master-Arbeit vorzubereiten und die Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens zur Erstellung einer Seminararbeit zu beherrschen.

Kursinhalt

- In diesem Kurs wird ein ausgewähltes Themengebiet aus dem Bereich Business Intelligence. Ein aktueller und in der Online-Plattform des Moduls bereitgestellter Themenkatalog bietet die inhaltliche Basis und kann vom Seminarleiter ergänzt bzw. aktualisiert werden.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bachmann, R./Kemper, G. (2011): Raus aus der BI-Falle. Wie Business Intelligence zum Erfolg wird. 2. Auflage, mitp, Frechen.
- Bauer, H./Günzel, H. (Hrsg.) (2008): Data Warehouse Systeme. Architektur, Entwicklung, Anwendung. 3. Auflage, dpunkt.verlag, Heidelberg.
- Engels, C. (2008): Basiswissen Business Intelligence. W3L, Dortmund.
- Kemper, H.-G./Baars, H./Mehanna, W. (2010): Business Intelligence – Grundlagen und praktische Anwendungen. Eine Einführung in die IT-basierte Managementunterstützung. 3. Auflage, Vieweg+Teubner, Wiesbaden.
- Turban, E. et al. (2010): Business Intelligence. A Managerial Approach. 2. Auflage, Prentice Hall, Upper Saddle River (NJ).
- Stock, S./Gansor, T./Totok, A. (2010): Von der Strategie zum Business Intelligence Competency Center (BICC). Konzeption – Betrieb – Praxis. Hanser, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Seminar
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Customer Journey

Modulcode: DLMWPWCJ

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	MA	10	300 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
3. Semester	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Patrick Geus (Marktforschung) / Prof. Dr. Adrienne Steffen (Seminar: User Experience and Customer Journey)

Kurse im Modul

- Marktforschung (DLMKUM02)
- Seminar: User Experience and Customer Journey (DLMWPWCJ01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	<p><u>Marktforschung</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten <p><u>Seminar: User Experience and Customer Journey</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Marktforschung

- Erarbeitung der Grundlagen der empirischen Marktforschung und Vermittlung vertiefter Kenntnisse zur wissenschaftlich fundierten Erhebung von Marktforschungsdaten
- Fundierung der Kenntnisse zu fortgeschrittenen statistischen Analysemethoden zur Beantwortung von Marktforschungsfragen und Vermittlung deren korrekten Anwendung und Interpretation

Seminar: User Experience and Customer Journey

Das Seminar vermittelt den Studierenden Wissen über die Themengebiete der Customer Journey (CX) und der User Experience (UX). Es zeigt die Einbettung und Relevanz der Themen in das Produkt- und Dienstleistungsangebot von Unternehmen auf. Es stellt die Rolle, die Bedeutung und die Arbeit von Wirtschaftspsychologen in den genannten Bereichen heraus. Es bezieht wichtige Themen entlang der „Reise eines Kunden“ im Internet, den damit verbundenen Kontaktpunkten und Erfahrungen mit ein. Es berücksichtigt ein breites Spektrum von Anwendungsfällen. Damit erhalten die Studierenden einen weit gefächerten Einblick über die Anwendungsfelder von CX und UX.

Qualifikationsziele des Moduls

Marktforschung

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Problemfelder einer empirischen Fragestellung zu erkennen.
- Vor- und Nachteile alternativer Erhebungsformen zu bewerten und das für die jeweilige Fragestellung geeignete Vorgehen zu identifizieren.
- ein entsprechendes Studiendesign zu entwickeln und den gesamten Prozess der Datenerhebung zu managen.
- die jeweils geeignete Analysemethodik für die jeweilige Marktforschungsfrage zu identifizieren.
- die Möglichkeiten und Grenzen im Rahmen der Anwendung empirischer Methodiken zu bewerten.
- das ausgewählte statistische Verfahren richtig anzuwenden und die gewonnen Ergebnisse zu interpretieren und wissenschaftlich korrekt darzustellen.

Seminar: User Experience and Customer Journey

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ausgewählte aktuelle Themen zur Customer Journey (CX) und User Experience (UX) zu benennen.
- die in den Kursen Konsumentenverhalten und Kundenbindung behandelten Konzepte anzuwenden.
- die Bedeutung der Customer Journey und der User Experience für den Erfolg eines Produktes bzw. einer Dienstleistung am Markt anhand von Beispielen zu erläutern.
- die gelernten Theorien und Kenntnisse auf Fallstudien und in die Praxis der Customer Journey/User Experience zu übertragen.
- ein ausgewähltes Thema dieses Bereichs wissenschaftlich zu er- und bearbeiten.
- aktuelle Herausforderungen und Probleme der Customer Journey und der User Experience kritisch zu hinterfragen und zu diskutieren.
- eigene Problemlösungsprozesse zu entwickeln und mögliche Lösungen sowie Herangehensweisen für Fragestellungen und Probleme in Verbindung mit der „Reise des Kunden durch das Unternehmen“ auf Basis bekannter Konzepte selbstständig zu erarbeiten und dabei die Instrumentarien der Kundenbindung und das Wissen zum Konsumentenverhaltens anzuwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Baut auf Modulen aus dem Bereich Marketing & Vertrieb auf

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Marktforschung

Kurscode: DLMKUM02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Im Rahmen des Kurses „Marktforschung“ wird das gesamte Spektrum der Marktforschung, von der Datenerhebung bis zur Datenauswertung behandelt. Im Rahmen des Abschnitts „Datenerhebung“ wird der gesamte Marktforschungsprozess umfassend dargestellt und im Detail beleuchtet. Ausgehend von der Konzeption des Studiendesigns über die Phasen und Schritte im Rahmen der Durchführung bis zur Datenaufbereitung werden die zentralen Aspekte und Anforderungen der Datenerhebung beleuchtet: Alternative Erhebungsformen werden vertieft dargestellt und kritisch gewürdigt. Der Umgang mit systematischen Fehlern und Stichprobenfehlern behandelt und die Ziele, Anforderungen und Konsequenzen qualitativer und quantitativer Forschung im Detail analysiert. Grundzüge der Stichprobentheorie und alternative Verfahren der Stichprobenziehung werden ebenso behandelt wie Grundzüge des Datenschutzes. Im Abschnitt „Datenauswertung“ werden die Grundlagen der Marktforschungsanalyse vertieft. Im Mittelpunkt stehen das Verständnis und die praktische Anwendung bi- und multivariater Verfahren. Neben den Möglichkeiten zur Analyse durch Gruppenvergleiche werden insbesondere die Korrelations- und Regressionsanalyse wie die Faktoren- und Clusteranalyse vertieft. Darüber hinaus erfolgt eine erste Einführung in die Möglichkeiten und Grenzen von kausalanalytischen und strukturprüfenden Methoden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Problemfelder einer empirischen Fragestellung zu erkennen.
- Vor- und Nachteile alternativer Erhebungsformen zu bewerten und das für die jeweilige Fragestellung geeignete Vorgehen zu identifizieren.
- ein entsprechendes Studiendesign zu entwickeln und den gesamten Prozess der Datenerhebung zu managen.
- die jeweils geeignete Analysemethodik für die jeweilige Marktforschungsfrage zu identifizieren.
- die Möglichkeiten und Grenzen im Rahmen der Anwendung empirischer Methodiken zu bewerten.
- das ausgewählte statistische Verfahren richtig anzuwenden und die gewonnenen Ergebnisse zu interpretieren und wissenschaftlich korrekt darzustellen.

Kursinhalt

1. Grundlagen der Marktforschung
 - 1.1 Wer betreibt Marktforschung und wofür?
 - 1.2 Marktforschung in Deutschland – ein Überblick
 - 1.3 Der Marktforschungsprozess
2. Repräsentativität und ihre Voraussetzungen
 - 2.1 Grundgesamtheit
 - 2.2 Vollerhebung, Teilerhebung, Stichprobe
 - 2.3 Repräsentativität
3. Verfahren der Stichprobenziehung (Auswahlverfahren)
 - 3.1 Repräsentative vs. willkürliche Auswahl
 - 3.2 Verfahren der Zufallsauswahl
 - 3.3 Verfahren der bewussten Auswahl
4. Messtheorie, Skalentypen und Gütekriterien
 - 4.1 Messen und Operationalisieren
 - 4.2 Skalentypen
 - 4.3 Gütekriterien der empirischen Forschung
5. Instrumente der Datenerhebung: Befragung
 - 5.1 Allgemeines zu Befragungen
 - 5.2 Formen und Ziele von Befragungen
 - 5.3 Vor- und Nachteile von Befragungen
 - 5.4 Aufbau und Gestaltung eines Fragebogens
6. Instrumente der Datenerhebung: Beobachtung und Experiment
 - 6.1 Formen und Ziele von Beobachtungen
 - 6.2 Formen und Ziele von Experimenten
7. Grundlagen univariater Datenanalyse
 - 7.1 Klassifizierung von Merkmalen
 - 7.2 Darstellung von Häufigkeiten
 - 7.3 Maße der zentralen Tendenz
 - 7.4 Dispersionsmaße
 - 7.5 Die Schiefe von Verteilungen

8. Grundlagen bivariater Datenanalyse
 - 8.1 Kreuztabellen
 - 8.2 Korrelationsanalysen
 - 8.3 Einfache Regressionsanalysen
9. Grundlagen multivariater Datenanalyse
 - 9.1 Multiple Regressionsanalysen
 - 9.2 Varianzanalyse
 - 9.3 Faktorenanalyse
 - 9.4 Clusteranalyse
 - 9.5 Grundzüge der Kausalanalyse
10. Quo vadis, Marktforschung?
 - 10.1 Grenzen, Ethik und Datenschutz in der Marktforschung
 - 10.2 Neue Medien, neue Herausforderungen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Atteslander, P. (2010): Methoden der empirischen Sozialforschung. 13. Auflage, ESV, Berlin.
- Backhaus, K. et al. (2011): Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung. 13. Auflage, Springer, Berlin.
- Berekoven, L. /Eckert, W./Ellenrieder, P. (2009): Marktforschung. Methodische Grundlagen und praktische Anwendung. 12. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Böhler, H. (2004): Marktforschung, 3. Auflage, Kohlhammer, Stuttgart.
- Bortz, J./Döring, N. (2006): Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler. 4. Auflage, Springer, Heidelberg.
- Herrmann, A./Homburg, C./Klarmann, M. (Hrsg.) (2008): Handbuch Marktforschung. 3. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Kuß, A. (2012): Marktforschung. Grundlagen der Datenerhebung. 4. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Seminar: User Experience and Customer Journey

Kurscode: DLMWPWCJ01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Das Seminar „Customer Journey und User Experience“ beschäftigt sich mit den zentralen Themen in Verbindung mit der „Reise des Kunden“ durch das Internet und den damit verbundenen Kontaktpunkten sowie den Erfahrungen vor und nach dem Kauf eines Produktes/einer Dienstleistung. Dabei steht die Erhebung und Auswertung von nutzerrelevanten Daten und den daraus resultierenden Empfehlungen für die Produktentwicklung, das Marketing und den Vertrieb im Vordergrund. Wirtschaftspsychologen sind hier Dienstleister für ein vertieftes Verständnis des Kunden und einer daraus resultierenden Ausrichtung der Unternehmensangebote aus der Sicht des Kunden. Das Seminar setzt sich mit speziellen Themen der Customer Journey und der User Experience auseinander. Es beleuchtet die Herangehensweise an diese Thematik und die Umsetzung in diesem Zusammenhang essentieller Maßnahmen. Das Seminar wird ergänzt durch zusätzliche Artikel und Fallstudien. Die Studierenden erlernen dabei selbstständig, ausgewählte Themen und Fallstudien zu analysieren und mit bereits bekannten Konzepten zu verknüpfen, sowie diese kritisch zu hinterfragen, zu diskutieren und neue Herangehensweisen zu entwickeln.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ausgewählte aktuelle Themen zur Customer Journey (CX) und User Experience (UX) zu benennen.
- die in den Kursen Konsumentenverhalten und Kundenbindung behandelten Konzepte anzuwenden.
- die Bedeutung der Customer Journey und der User Experience für den Erfolg eines Produktes bzw. einer Dienstleistung am Markt anhand von Beispielen zu erläutern.
- die gelernten Theorien und Kenntnisse auf Fallstudien und in die Praxis der Customer Journey/User Experience zu übertragen.
- ein ausgewähltes Thema dieses Bereichs wissenschaftlich zu er- und bearbeiten.
- aktuelle Herausforderungen und Probleme der Customer Journey und der User Experience kritisch zu hinterfragen und zu diskutieren.
- eigene Problemlösungsprozesse zu entwickeln und mögliche Lösungen sowie Herangehensweisen für Fragestellungen und Probleme in Verbindung mit der „Reise des Kunden durch das Unternehmen“ auf Basis bekannter Konzepte selbstständig zu erarbeiten und dabei die Instrumentarien der Kundenbindung und das Wissen zum Konsumentenverhaltens anzuwenden.

Kursinhalt

- Das Seminar vermittelt den Studierenden zentrales Wissen hinsichtlich der „Reise des Kunden“ bevor er eine Kaufentscheidung im Internet trifft. Der Konsument entscheidet sich in der Regel nicht sofort für einen Kauf, nachdem er zum ersten Mal von einem Produkt erfahren hat. Meist kommt er mehrfach mit einem Produkt oder einer Marke in Berührung, bevor er sich für eine Aktion entscheidet. Diese Berührungspunkte werden „Touchpoints“ genannt. Um den Kunden zum Kauf eines Produktes bzw. einer Dienstleistung zu bewegen, ist es deshalb wichtig herauszufinden, wie die „Customer Journey (CX)“ eines Kunden verläuft und welche Erfahrungen (User Experience/UX) er dabei macht. Darüber hinaus ist es für ein Unternehmen auch sehr wichtig, dass der Kunde im Verlauf des Gebrauchs des Produktes weitere möglichst positive Erfahrung macht. Das Ziel ist es hierbei, den Kunden zu behalten (Wiederkauf/Zusatzverkäufe/Aboverlängerung) und zudem den Netpromoterscore (NPS), Weiterempfehlungsrate, zu erhöhen.

Das Seminar bezieht dabei auch psychologische Aspekte aus den Bereichen Wahrnehmung, Informationsverarbeitung, Kognition, Motivation zum Gebrauch und Emotion bei der Nutzung des Produktes/der Dienstleistung mit ein. Wirtschaftspsychologen liefern im Rahmen des „Go to Market“ mit Hilfe von speziellen Methoden, Untersuchungen und Erhebungen essentielle Informationen für die Produktentwicklung und die Geschäftsleitung, um den (potentiellen) Kunden für das Produkt zu gewinnen und ihm eine positive Nutzererfahrung zu bereiten. Es wird ein tiefgehendes Verständnis der gesamten CX (inkl. direkter und indirekter Kontaktpunkte) und UX vermittelt. Dieses ist eine wichtige Voraussetzung auch für eine kundenorientierte Marketing- und Vertriebsausrichtung sowie einem damit verbundenen Kulturwandel im Unternehmen, da der Fokus des Handelns im Unternehmen auf der Perspektive des Kunden liegen muss. Dabei geht es um das Erfassen kundenrelevanter Kontaktpunkte, der Kundenzufriedenheit anhand des Customer-Journey-Mapping (CJM), dem Messen von Verhalten und dem Ermitteln von Kundenerwartungen im E-Commerce. Das Seminar bezieht ein breites Spektrum von Anwendungsfällen mit ein. Damit erhalten die Studierenden einen weit gefächerten Einblick über die Anwendungsfelder der CX und UX. Sie erlernen dabei selbstständig, ausgewählte Themen und Fallstudien zu analysieren und mit bereits bekannten Konzepten zu verknüpfen, diese kritisch zu hinterfragen, zu diskutieren und neue Herangehensweisen zu entwickeln.

Das Seminar behandelt die aktuellen Themen des CX und UX. Jeder Teilnehmer soll zu einem von ihm ausgewählten Thema eine Seminararbeit erstellen.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Adlin, T./Pruitt, J. (2010): The Persona Lifecycle. Keeping People in Mind Throughout Product Design. Elsevier Science, Amsterdam.
- Baxter, K./Courage, C./ Caine, K. (2015): Understanding Your Users. A Practical Guide to User Research Methods. 2. Auflage, Morgan Kaufmann, Burlington/Massachusetts.
- Chisnell, D./ Rubin, J. (2011): Handbook of Usability Testing. John Wiley & Sons, Hoboken/New Jersey.
- Glattes, K. (2016): Der Konkurrenz ein Kundenerlebnis voraus. Customer Experience Management. 111 Tipps zu Touchpoints, die Kunden begeistern. Springer, Berlin.
- 50Minutes.com (2015): Gestalt Psychology for Marketing and Leadership. Influence customer perceptions and make your advertising more memorable. 50minutes.com, Brüssel.
- Goodman, E./Kuniavsky, M./Moed, A. (2012): Observing the User Experience. A Practitioner's Guide to User Research. 2. Auflage, Morgan Kaufmann, Burlington/Massachusetts.
- Hassenzahl, M./Eckoldt, K./Thielsch, M. (2009): User Experience und Experience Design. Konzepte und Herausforderungen. In: H. Brau (Hrsg.): Usability Professionals 2009. Berichtband des siebten Workshops des German Chapters der Usability Professionals Association e.V., S. 233 - 237). Fraunhofer Verlag, Stuttgart.
- Pennington, A. (2016): The Customer Experience Book. How to Design, Measure and Improve Customer Experience in Your Business. Pearson, Edinburg.
- Rusnjak, A. / Schallmo, D. R. A. (2018): Customer Experience im Zeitalter des Kunden. Best Practices, Lessons Learned und Forschungsergebnisse. Springer, Berlin.
- Schüller, A. M. (2015): Touchpoints - Auf Tuchfühlung mit dem Kunden von heute. 6. Auflage, GABAL, Offenbach.
- Stickdorn, M./Hormess, M./Lawrence, A./ Schneider, J. (2018): This is Service Design Doing. O'Reilly, Sebastopol.
- Zimmermann, D. (o.J.): Customer Experience Management. Der Kunde im Zentrum einer neuen Betrachtungsweise.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Seminar
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Data Science and Analytics

Module Code: DLMBDSA

Module Type	Admission Requirements	Study Level	CP	Student Workload
see curriculum	none	MA	10	300 h

Semester / Term	Duration	Regularly offered in	Language of Instruction and Examination
3. Semester	Minimum 1 semester	WiSe/SoSe	English

Module Coordinator

Prof. Dr. Ulrich Kerzel (Data Science) / Prof. Dr. Jöran Pieper (Analytical Software and Frameworks)

Contributing Courses to Module

- Data Science (DLMBDSA01)
- Analytical Software and Frameworks (DLMBDSA02)

Module Exam Type

Module Exam

Split Exam

Data Science

- Study Format "myStudies": Exam, 90 Minutes
- Study Format "Distance Learning": Exam, 90 Minutes

Analytical Software and Frameworks

- Study Format "Distance Learning": Written Assessment: Written Assignment

Weight of Module

see curriculum

Module Contents**Data Science**

- Introduction to data science
- Use cases and performance evaluation
- Pre-processing of data
- Processing of data
- Selected mathematical techniques
- Selected artificial intelligence techniques

Analytical Software and Frameworks

- Introduction to analytical software and frameworks
- Data storage
- Statistical modeling
- Machine learning
- Cloud computing platforms
- Distributed computing
- Database technologies

Learning Outcomes**Data Science**

On successful completion, students will be able to

- identify use cases and evaluate the performance of data-driven approaches.
- understand how domain specific knowledge for a particular application context is required to identify objectives and value propositions for data science use cases.
- appreciate the role and necessity for business-centric model evaluation apposite to the respective area of application.
- comprehend how data are pre-processed in preparation for analysis.
- develop typologies for data and ontologies for knowledge representation.
- decide for appropriate mathematical algorithms to utilize data analysis for a given task.
- understand the value, applicability, and limitations of artificial intelligence for data analysis.

Analytical Software and Frameworks

On successful completion, students will be able to

- comprehend how cloud computing and distributed computing support the field of data analytics.
- understand in-memory database technologies for real-time analytics.
- apply advanced statistics and machine learning solutions to solve data analysis problems.
- compare the capabilities and limitations of the presented software solutions.
- understand how to identify the right technological solution for a specific application domain.

Links to other Modules within the Study Program

This module is similar to other modules in the field(s) of Data Science & Artificial Intelligence

Links to other Study Programs of the University

All Master Programmes in the IT & Technology field(s)

Data Science

Course Code: DLMBDSA01

Study Level	Language of Instruction and Examination	Contact Hours	CP	Admission Requirements
MA	English		5	none

Course Description

The course provides the framework to create value from data. After an introduction the course covers how to identify suitable use cases and evaluate the performance of data-driven methods. In an interdisciplinary approach, the requirements from a specific application domain need to be understood and transferred to the technological understanding to identify the objectives and value proposition of a Data Science project. The course covers techniques for the technical processing of data and then introduces advanced mathematical techniques and selected methods from artificial intelligence that are used to analyze data and make predictions.

Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- identify use cases and evaluate the performance of data-driven approaches.
- understand how domain specific knowledge for a particular application context is required to identify objectives and value propositions for data science use cases.
- appreciate the role and necessity for business-centric model evaluation apposite to the respective area of application.
- comprehend how data are pre-processed in preparation for analysis.
- develop typologies for data and ontologies for knowledge representation.
- decide for appropriate mathematical algorithms to utilize data analysis for a given task.
- understand the value, applicability, and limitations of artificial intelligence for data analysis.

Contents

1. Introduction to Data Science
 - 1.1 Overview of Data Science
 - 1.2 Terms and Definitions
 - 1.3 Applications & Notable Examples
 - 1.4 Sources of Data
 - 1.5 Structured, Unstructured, Streaming
 - 1.6 Typical Data Sources and their Data Type
 - 1.7 The 4 V's of Data: Volume, Variety, Velocity, Veracity
 - 1.8 Introduction to Probability Theory
 - 1.9 What Are Probabilities and Probability Distributions
 - 1.10 Introduction to Bayesian Statistics
 - 1.11 Relation to Data Science: Prediction as a Probability
2. Use Cases and Performance Evaluation
 - 2.1 Identification of Use Cases for Data Science
 - 2.2 Identifying Data Science Use Cases
 - 2.3 From Prediction to Decision: Generating Value from Data Science
 - 2.4 Evaluation of Predictions
 - 2.5 Overview of Relevant Metrics
 - 2.6 Business-centric Evaluation: the Role of KPIs
 - 2.7 Cognitive Biases and Decision-making Fallacies
3. Pre-processing of Data
 - 3.1 Transmission of Data
 - 3.2 Data Quality and Cleansing of Data
 - 3.3 Transformation of Data (Normalization, Aggregation)
 - 3.4 Reduction of Data Dimensionality
 - 3.5 Data Visualisation
4. Processing of Data
 - 4.1 Stages of Data Processing
 - 4.2 Methods and Types of Data Processing
 - 4.3 Output Formats of Processed Data

5. Selected Mathematical Techniques
 - 5.1 Linear Regression
 - 5.2 Principal Component Analysis
 - 5.3 Clustering
 - 5.4 Time-series Forecasting
 - 5.5 Overview of Further Approaches

6. Selected Artificial Intelligence Techniques
 - 6.1 Support Vector Machines
 - 6.2 Neural Networks and Deep Learning
 - 6.3 Feed-forward Networks
 - 6.4 Recurrent Networks and Memory Cells
 - 6.5 Convolutional Networks
 - 6.6 Reinforcement Learning
 - 6.7 Overview of Further Approaches

Literature

Compulsory Reading

Further Reading

- Akerar, R., & Sajja, P.S. (2016). Intelligent techniques for data science. Cham: Springer.
- Bruce, A., & Bruce, P. (2017). Practical statistics for data scientists: 50 essential concepts. Newton, MA: O'Reilly Publishers.
- Fawcett, T. & Provost, F. (2013). Data science for business: What you need to know about data mining and data-analytic thinking. Newton, MA: O'Reilly Media.
- Hodeghatta, U. R., & Nayak, U. (2017). Business analytics using R – A practical approach. Berkeley, CA: Apress Publishing. (Database: ProQuest).
- Liebowitz, J. (2014). Business analytics: An introduction. Boca Raton, FL: Auerbach Publications. (Available online).
- Runkler, T. A. (2012). Data analytics: Models and algorithms for intelligent data analysis. Wiesbaden: Springer Vieweg.
- Skiena, S. S. (2017). The data science design manual. Cham: Springer.

Study Format myStudies

Study Format myStudies	Course Type Lecture
----------------------------------	-------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	BOLK: yes Course Evaluation: no
Type of Exam	Exam, 90 Minutes

Student Workload					
Self Study	Contact Hours	Tutorial	Self Test	Independent Study	Hours Total
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Instructional Methods	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Exam Template	<input type="checkbox"/> Review Book <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Guideline <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Slides

Study Format Distance Learning

Study Format Distance Learning	Course Type Online Lecture
--	--------------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	BOLK: yes Course Evaluation: no
Type of Exam	Exam, 90 Minutes

Student Workload					
Self Study	Contact Hours	Tutorial	Self Test	Independent Study	Hours Total
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Instructional Methods	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Exam Template	<input type="checkbox"/> Review Book <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Guideline <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Slides

Analytical Software and Frameworks

Course Code: DLMBDSA02

Study Level	Language of Instruction and Examination	Contact Hours	CP	Admission Requirements
MA	English		5	DLMBDSA01

Course Description

Analytical Software and Frameworks provides insight into contemporary software and platforms solutions for data analytics in business. The course introduces relevant frameworks and software used in modern data science projects. Commercial and open-source for cloud computing, distributed computing and machine learning, as well as a commercial development platform for in-memory database analytics, are covered. Additional software solutions may be covered by the lecturer as convenient. In particular in the written assignment, students are required to apply their technological knowledge to a specific scenario which requires interdisciplinary thinking of how to merge the particularities of a given application domain with the technological options.

Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- comprehend how cloud computing and distributed computing support the field of data analytics.
- understand in-memory database technologies for real-time analytics.
- apply advanced statistics and machine learning solutions to solve data analysis problems.
- compare the capabilities and limitations of the presented software solutions.
- understand how to identify the right technological solution for a specific application domain.

Contents

1. Introduction
 - 1.1 Software Systems
 - 1.2 Frameworks
 - 1.3 Distributed Computing
 - 1.4 Databases and Data Warehousing
2. Data Storage
 - 2.1 Data Clustering
 - 2.2 Data Replication
 - 2.3 Data Indexing
 - 2.4 Data Warehousing

3. Statistical Modeling Frameworks
 - 3.1 The R Project for Statistical Computing
 - 3.2 The Python Ecosystem
4. Machine Learning & Artificial Intelligence
 - 4.1 Overview of Modern Machine Learning Frameworks
 - 4.2 Introduction to TensorFlow & Keras
5. Cloud Computing Platforms & On-Premise Solutions
 - 5.1 Advantages and Disadvantages of Cloud, On-premise, and Edge Solutions
 - 5.2 Overview of Cloud Computing Solutions
6. Distributed Computing
 - 6.1 Overview of Distributed Computing Approaches
 - 6.2 Overview of Streaming Approaches
 - 6.3 Other Solutions
7. Database Technologies
 - 7.1 Overview of Database Approaches
 - 7.1.1 Row-based versus Column-based
 - 7.1.2 In Memory DB
 - 7.1.3 Relational DB versus noSQL
 - 7.1.4 Timeseries DB
 - 7.2 Overview of Database Implementations

Literature**Compulsory Reading****Further Reading**

- Elmasri, R., & Navathe, S. (2010). *Fundamentals of database systems*. Boston, MA: Addison-Wesley Publishing Co.
- EMC Education Services (Ed.). (2012). *Information storage and management: Storing, managing, and protecting digital information in classic, virtualized, and cloud environments* (2nd ed.). Indianapolis, IN: Wiley.
- Fayad, M., Schmidt, D., & Johnson, R. (1999). *Building application frameworks: Object-oriented foundations of framework design* (1st ed., Ch. 1 & 2). New York, NY: Wiley.
- Haslwanter, T. (2016). *An introduction to statistics with Python*. (pp. 5–42, 237–14). Switzerland: Springer.
- Hugos, M. H., & Hulitzky, D. (2010). *Business in the cloud: What every business needs to know about cloud computing*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Jackson, J. C., Vijayakumar, V., Quadir, M. A., & Bharathi, C. (2015). Survey on programming models and environments for cluster, cloud, and grid computing that defends big data. *Procedia Computer Science*, 50, 517–523.
- Jukic, N., Vrbsky, S., & Nestorov, S. (2016). *Database systems: Introduction to databases and data warehouses*. Burlington, VT: Prospect Press.
- Lander, J. P. (2017). *R for everyone: Advanced analytics and graphics*. 2nd ed. Boston, MA: Addison-Wesley Professional.
- Loo, A. W. (Ed.). (2012). *Distributed computing innovations for business, engineering, and science*. Hershey, PA: IGI Global.
- Özsu, M. T., & Valduriez, P. (2011). *Principles of distributed database systems*. New York, NY: Springer Science & Business Media.
- Poulton, N. (2015). *Data storage networking: Real world skills for the CompTIA storage + certification and beyond* (1st ed.). Indianapolis, IN: Wiley.
- Rehman, T. B. (2018). *Cloud computing basics*. Sterling, VA: Stylus Publishing, LLC.
- Unpingco, J. (2016). *Python for probability, statistics, and machine learning*. (Ch. 4). Cham: Springer.
- Walkowiak, S. (2016). *Big data analytics with R: Utilize R to uncover hidden patterns in your big data*. Birmingham: Packt Publishing.

Study Format Distance Learning

Study Format Distance Learning	Course Type Online Lecture
--	--------------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	BOLK: no Course Evaluation: no
Type of Exam	Written Assessment: Written Assignment

Student Workload					
Self Study	Contact Hours	Tutorial	Self Test	Independent Study	Hours Total
110 h	0 h	20 h	20 h	0 h	150 h

Instructional Methods	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Exam Template	<input type="checkbox"/> Review Book <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Guideline <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Slides

Digitale Geschäftsmodelle und Change

Modulcode: DLMBAWDGC

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Mario Boßlau (Digitale Business-Modelle) / Prof. Dr. André Köhler (Managing IT-Projekte und Change)

Kurse im Modul

- Digitale Business-Modelle (DLMIDBM01)
- Managing IT-Projekte und Change (DLMIPC01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	<u>Digitale Business-Modelle</u> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie, 90 Minuten <u>Managing IT-Projekte und Change</u> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls**Digitale Business-Modelle**

- Geschichte und Erfolgsfaktoren des Digital Business
- Trends im Digital Business
- Kenntnis und Bewertung alternativer Geschäftsmodelle im Digital Business
- Vorgehen zur Erarbeitung der strategischen Unternehmenspositionierung im Digital Business
- Kenntnis alternativer Finanzierungsmodelle
- Ziele und Vorgehen zur Erstellung des Business Plans für Digitale Business Modelle

Managing IT-Projekte und Change

- Change-Management
- Erfolgsfaktoren im Change Management
- Kommunikationsmanagement
- Change-Management im Kontext von IT
- IT-Projekte designed for Change
- Ausgewählte IT-Managementtechniken

Qualifikationsziele des Moduls**Digitale Business-Modelle**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Geschichte und Rahmenbedingungen digitaler Business Modelle wiederzugeben.
- die Grundzüge des Innovationsmanagements nachvollziehen zu können.
- unterschiedliche Geschäftsmodelle der digitalen Wirtschaft zu erläutern und deren Vor- und Nachteile zu bewerten.
- die Grundlagen der strategischen und operativen Business-Modell-Planung im E-Commerce zu erklären.
- eigenständig einen Business-Plan für ein digitales Business-Modell erstellen zu können.

Managing IT-Projekte und Change

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Begriff Change-Management erläutern und zu wissen in welchem Zusammenhang Change-Management und IT-Projekte zueinanderstehen.
- Erfolgsfaktoren im Change-Management zu erläutern und darzulegen, wie zielgerichtetes Kommunikationsmanagement betrieben werden kann.
- den Begriff Change-Management im Kontext IT-Service Management zu erläutern und darzulegen, wie Change-Management dort strukturiert organisiert werden kann.
- einzuschätzen, wie IT-Projekte und IT-Architekturen für eine kontinuierliche Veränderung vorbereitet werden können und mit welchen konkreten Managementtechniken Veränderungsfähigkeit ermöglicht wird.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Betriebswirtschaft & Management

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Digitale Business-Modelle

Kurscode: DLMIDBM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

IT-getriebene Unternehmensgründungen und Geschäftsmodelle sind Gegenstand des Kurses „Digitale Business-Modelle“. Ausgehend von der Diskussion der historischen Entwicklung und der Rahmenbedingungen des Digital Business werden alternative Geschäftsmodelle im Digital Business systematisch dargestellt und hinsichtlich der jeweiligen Stärken- und Schwächen analysiert sowie bewertet. Die Studierenden lernen die zentralen Ansätze zur Entwicklung einer eigenständigen Unternehmenspositionierung und werden in die Lage versetzt, eigenständig die zentralen Einflussfaktoren auf den Unternehmenserfolg im digitalen Business zu prüfen und zu bewerten. Abschließend werden alternative Finanzierungskonzepte für digitale Geschäftsmodelle dargestellt und kritisch gewürdigt sowie die zentralen Bestandteile eines Business Plans detailliert. Darüber hinaus wird der gesamte Prozess zur Erstellung und Definition eines Business Plans im Detail dargestellt und an Praxisbeispielen erprobt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Geschichte und Rahmenbedingungen digitaler Business Modelle wiederzugeben.
- die Grundzüge des Innovationsmanagements nachvollziehen zu können.
- unterschiedliche Geschäftsmodelle der digitalen Wirtschaft zu erläutern und deren Vor- und Nachteile zu bewerten.
- die Grundlagen der strategischen und operativen Business-Modell-Planung im E-Commerce zu erklären.
- eigenständig einen Business-Plan für ein digitales Business-Modell erstellen zu können.

Kursinhalt

1. Innovationsmanagement und Geschäftsmodelldefinitionen
 - 1.1 Grundbegriffe des Innovationsmanagements und Zusammenhang mit digitalen Geschäftsmodellen
 - 1.2 Geschäftsmodelle: Genese – Definition – Bezug zu Innovation
 - 1.3 Spezifika digitaler Geschäftsmodelle im Vergleich zu traditionellen Betrachtungen

2. Digitale Geschäftsmodelle: Definition und Elemente
 - 2.1 Neue Elemente digitaler Geschäftsmodelle
 - 2.2 Redefinition und Kernelemente digitaler Geschäftsmodelle
 - 2.3 Wertearchitektur und Wertemechanik
3. Basisarchitekturen, Standardmuster und Netzwerkintegration
 - 3.1 Grundlegende digitale Geschäftsmodellarchitekturen
 - 3.2 Standardmuster nach Geschäftsmodellelementen
 - 3.3 Netzwerke und Differenzierungsstrategien
4. Erfolgsfaktoren und Strategie
 - 4.1 Zusammenhänge zwischen den Konzepten: Geschäftsmodell, Erfolgsfaktoren und Strategie
 - 4.2 Relevante Erfolgsfaktoren digitaler Geschäftsmodelle
 - 4.3 Strategieebenen und Strategiebeispiele im Rahmen digitaler Geschäftsmodelle und deren Elemente
5. Business Case und Besonderheiten bei der Investitionsplanung
 - 5.1 Elemente des Business Case und Zusammenhang zu den bisherigen Konzepten
 - 5.2 Erlösmechanik, Umsatzplanung und Erfolgsgrößen
 - 5.3 Besonderheiten bei der Investitionsplanung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Gassmann, O./Frankenberger, K./Csik, M. (2013): Geschäftsmodelle entwickeln. 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator. Carl Hanser, München.
- Hoffmeister, C. (2013): Digitale Geschäftsmodelle richtig einschätzen. Carl Hanser, München.
- Hoffmeister, C. (2015): Digital Business Modelling. Digitale Geschäftsmodelle entwickeln und strategisch verankern. Carl Hanser, München.
- Osterwalder, A./Pigneur, Y. (2011): Business Model Generation. Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer. Campus, Frankfurt/M.
- Stähler, P. (2002): Geschäftsmodelle in der digitalen Ökonomie. Josef Eul, Lohmar.
- Stähler, P. (2019): Das Richtige gründen. Werkzeugkasten für Unternehmer. 4. Auflage, Murmann Publishers, Hamburg.
- Wirtz, B. W. (2020): Electronic Business. 7. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
<input type="checkbox"/> Learning Sprints®	<input type="checkbox"/> Repetitorium	<input type="checkbox"/> Sprint
<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input type="checkbox"/> Creative Lab	<input type="checkbox"/> Interaktive Lehrveranstaltung
<input type="checkbox"/> Vodcast	<input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden	
<input checked="" type="checkbox"/> Shortcast	<input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed	
<input checked="" type="checkbox"/> Audio	<input type="checkbox"/> Reader	
<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

Managing IT-Projekte und Change

Kurscode: DLMIPC01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs lernen die Studierenden den Begriff Change-Management und dessen Zusammenhang mit IT-Projekten kennen. Dazu werden Erfolgsfaktoren vermittelt und dargestellt, wie mit Kommunikationsmanagement Veränderungsprozesse gezielt unterstützt werden können. Weiterhin wird vermittelt, was Change Management im Kontext IT-Service-Management bedeutet und wie IT-Projekte und IT-Architekturen gezielt hinsichtlich einer kontinuierlichen Anpassung gestaltet werden können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Begriff Change-Management erläutern und zu wissen in welchem Zusammenhang Change-Management und IT-Projekte zueinanderstehen.
- Erfolgsfaktoren im Change-Management zu erläutern und darzulegen, wie zielgerichtetes Kommunikationsmanagement betrieben werden kann.
- den Begriff Change-Management im Kontext IT-Service Management zu erläutern und darzulegen, wie Change-Management dort strukturiert organisiert werden kann.
- einzuschätzen, wie IT-Projekte und IT-Architekturen für eine kontinuierliche Veränderung vorbereitet werden können und mit welchen konkreten Managementtechniken Veränderungsfähigkeit ermöglicht wird.

Kursinhalt

1. Change-Management
 - 1.1 Einführung und Beispiele
 - 1.2 Begriffsbestimmung: Change-Management
 - 1.3 Beziehungen zwischen Change- und IT-Projektmanagement
 - 1.4 Einflussbereiche von IT-Projekten auf Unternehmen

2. Unterstützende Methoden für das Change-Management
 - 2.1 Einführung
 - 2.2 Rapid Prototyping
 - 2.3 Agilität und Change
 - 2.4 Komplexität und Change
 - 2.5 Die Prozesslogik des Tetralemmas und Change
 - 2.6 Wissensmanagement und Change
 - 2.7 Typologie im Unternehmen
 - 2.8 Systemische Strukturaufstellungen und Change
3. Erfolgsfaktoren für das Change-Management
 - 3.1 Einführung
 - 3.2 Governance
 - 3.3 Ganzheitlichkeit
 - 3.4 Partizipation
 - 3.5 Respekt und Wertschätzung
 - 3.6 Visionen
 - 3.7 Amplifikation und Storytelling
4. Kommunikationsmanagement
 - 4.1 Einführung und Grundlegendes zur Kommunikation
 - 4.2 Gestaltung der Kommunikation
 - 4.3 Neue Formen der Kommunikation: BarCamps und World Cafés
5. Vorgehen beim Change-Management
 - 5.1 Einführung
 - 5.2 3-Phasen-Modell von Kurt Lewin
 - 5.3 Strukturierung nach ITIL
 - 5.4 Unternehmensarchitektur und Change-Management: TOGAF und Canvas

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Brandes, U. et al. (2014): Management Y. Agile, Scrum, Design Thinking & Co. So gelingt der Wandel zur attraktiven und zukunftsfähigen Organisation. Campus, Frankfurt a. M.
- Bridges, W./Bridges, S. (2009): Managing Transitions. Making the Most of Change. 3. Auflage, Da Capo, Cambridge (MA).
- Deutinger, G. (2013): Kommunikation im Change. Erfolgreich kommunizieren in Veränderungsprozessen. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Doppler, K./Lauterburg, C. (2005): Change Management. Den Unternehmenswandel gestalten. 11. Auflage, Campus, Frankfurt a. M.
- Hiatt, J./Creasey, T. (2012): Change Management. The People Side of Change. 2. Auflage, Prosci, Fort Collins (CO).
- Lauer, T. (2010): Change Management. Grundlagen und Erfolgsfaktoren. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Project Management Institute (Hrsg.) (2013): A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide). 5. Auflage, Project Management Institute, Newtown (PA).

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	0 h	30 h	0 h	120 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Podcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Erfolgsorientiertes Controlling

Modulcode: MWCO

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Stefan Tilch (Erfolgsorientiertes Controlling I) / Prof. Dr. Stefan Tilch (Erfolgsorientiertes Controlling II)

Kurse im Modul

- Erfolgsorientiertes Controlling I (MWCO01)
- Erfolgsorientiertes Controlling II (MWCO02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Erfolgsorientiertes Controlling I

- Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Erfolgsorientiertes Controlling II

- Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Erfolgsorientiertes Controlling I

- Rolle des Controllers im Unternehmen
- Überblick über Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung
- Kostenartenrechnung
- Kostenstellenrechnung
- Kostenträgerrechnung
- System der Teilkostenrechnung
- Break-even-Analyse
- Bestimmung des optimalen Produktionsprogramms
- Ermittlung von Preisgrenzen
- Festlegung von Verrechnungspreisen

Erfolgsorientiertes Controlling II

- Die Grenzplankostenrechnung
- Relative Einzelkosten- und Deckungsbeitragsrechnung
- Projektcontrolling
- Die Prozesskostenrechnung
- Budgetierung – traditionelle Ansätze
- Better Budgeting – ein neuer Ansatz zur Budgetierung
- Beyond Budgeting als Alternative zur traditionellen Budgetierung
- Budgetierung – Ansätze zur leistungsadäquaten Mittelverteilung
- Kostenmanagement
- Target Costing
- Benchmarking als Instrument des Kostenmanagements
- Die Balanced Scorecard

Qualifikationsziele des Moduls**Erfolgsorientiertes Controlling I**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Unterschiede zwischen internem und externem Rechnungswesen zu benennen.
- die Bestandteile, die jeweiligen Teilgebiete und Rechenwerke wiederzugeben.
- sowohl die begrifflichen und inhaltlichen als auch die methodischen und abrechnungstechnischen Grundlagen der Kostenrechnung einzuordnen.
- alle kostenrelevanten Grundbegriffe einzuordnen und zu nutzen.
- mithilfe ihrer kalkulatorischen Fähigkeiten, die Kosten nach Arten, Stellen und Trägern zu berechnen und die Überführung der Kosten zwischen diesen drei Kategorien durchzuführen.
- Preis sowie Preise und Gewinnschwellen zu ermitteln.

Erfolgsorientiertes Controlling II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- situationsbezogenen die verschiedenen Controlling-Instrumente als Lösungsansätze zu selektieren und anzuwenden.
- die Unterschiede zwischen den verschiedenen Arten der Kostenrechnung zu benennen.
- die Bestandteile, die jeweiligen Teilgebiete und Methoden zu nennen.
- sowohl die begrifflichen und inhaltlichen als auch die methodischen und abrechnungstechnischen Grundlagen der Planungsarten/-möglichkeiten zu überblicken.
- alle controlling- und kostenrelevanten Einzelmethoden einzuordnen und zu nutzen.
- mithilfe ihrer kalkulatorischen Fähigkeiten die alternative Planung der Gesamt- und Einzelkosten zu berechnen und die Kontrolle bzw. Optimierung der Kosten durchzuführen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Baut auf Modulen aus dem Bereich Planung & Controlling auf

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Erfolgsorientiertes Controlling I

Kurscode: MWCO01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs befasst sich mit Sachverhalten des betrieblichen Rechnungswesens. Der Schwerpunkt dieses Kurses liegt in der Darstellung der klassischen Ansätze der Kosten- und Leistungsrechnung auf Vollkostenbasis. Die Kosten- und Leistungsrechnung (KLR) gehört neben der Finanzbuchhaltung zum betrieblichen Rechnungswesen und informiert das Unternehmen über die Wirtschaftlichkeit seines Kerngeschäfts. Die Kosten- und Leistungsrechnung dient damit der innerbetrieblichen Planung, Steuerung und Kontrolle durch die Unternehmensleitung. Neben der Einführung in die Grundbegriffe der KLR werden die vier wesentlichen Bestandteile der Istkostenrechnung erläutert. Als erstes wird die Kostenartenrechnung dargestellt, die vermittelt, welche Kosten in der Abrechnungsperiode entstanden sind. In der darauf aufbauenden Kostenstellenrechnung werden die entstandenen Kosten den verursachenden Betriebsteilen zugeordnet. In der Kostenträgerrechnung wird berechnet, wofür die Kosten angefallen sind. Die Kostenträgerrechnung unterscheidet nach Stückrechnung und Zeitrechnung. Zudem gibt es Einblicke in die Methoden der Preis- und Produktionsmengenfindung sowie die Ermittlung des Break-Even-Points als Einzelmethoden der Teilkostenbetrachtung.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Unterschiede zwischen internem und externem Rechnungswesen zu benennen.
- die Bestandteile, die jeweiligen Teilgebiete und Rechenwerke wiederzugeben.
- sowohl die begrifflichen und inhaltlichen als auch die methodischen und abrechnungstechnischen Grundlagen der Kostenrechnung einzuordnen.
- alle kostenrelevanten Grundbegriffe einzuordnen und zu nutzen.
- mithilfe ihrer kalkulatorischen Fähigkeiten, die Kosten nach Arten, Stellen und Trägern zu berechnen und die Überführung der Kosten zwischen diesen drei Kategorien durchzuführen.
- Preis sowie Preise und Gewinnschwellen zu ermitteln.

Kursinhalt

1. Rolle des Controllers im Unternehmen
 - 1.1 Begriff und Aufgaben des Controllings
 - 1.2 Einordnung des Controllings im Unternehmen
 - 1.3 Strategisches und operatives Controlling

2. Überblick über Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung
 - 2.1 Einordnung in das betriebliche Rechnungswesen
 - 2.2 Betriebswirtschaftliche Rechengrößen
 - 2.3 Teilsysteme der Kosten- und Leistungsrechnung
3. Kostenartenrechnung
 - 3.1 Aufgaben der Kostenartenrechnung
 - 3.2 Kostendifferenzierung nach Art der Verrechnung
 - 3.3 Kostendifferenzierung nach dem Verhalten bei Beschäftigungsschwankungen
 - 3.4 Kostendifferenzierung nach Art der Kostenerfassung
 - 3.5 Kostendifferenzierung nach Art der verbrauchten Produktionsfaktoren und weitere Differenzierungsmöglichkeiten
4. Kostenstellenrechnung
 - 4.1 Grundsätze und Aufgaben der Kostenstellenrechnung
 - 4.2 Ablauf der Kostenstellenrechnung
 - 4.3 Sekundärkostenverrechnung – Anbauverfahren
 - 4.4 Sekundärkostenverrechnung – Stufenleiterverfahren
 - 4.5 Sekundärkostenverrechnung – Gleichungsverfahren
5. Kostenträgerrechnung
 - 5.1 Aufgaben der Kostenträgerstückrechnung
 - 5.2 Kostenträgerstückrechnung durch Divisionskalkulation
 - 5.3 Kostenträgerstückrechnung durch Äquivalenzziffernkalkulation
 - 5.4 Kostenträgerstückrechnung durch Zuschlagskalkulation
 - 5.5 Kostenträgerzeitrechnung
6. System der Teilkostenrechnung
 - 6.1 Vollkostenrechnung und Teilkostenrechnung
 - 6.2 Grenzkostenrechnung
 - 6.3 Einstufige Deckungsbeitragsrechnung
 - 6.4 Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung
7. Break-even-Analyse
 - 7.1 Break-even-Analyse bei Einproduktunternehmen
 - 7.2 Analyse von Mengen-, Kosten- und Preisänderungen
 - 7.3 Break-even-Analyse bei Mehrproduktunternehmen

8. Bestimmung des optimalen Produktionsprogramms
 - 8.1 Grundlagen der Programoptimierung
 - 8.2 Produktionsprogramm bei Unterbeschäftigung
 - 8.3 Produktionsprogramm bei einem Engpass
 - 8.4 Produktionsprogramm bei mehreren Engpässen
 - 8.5 Make-or-buy-Entscheidungen
9. Ermittlung von Preisgrenzen
 - 9.1 Arten von Preisgrenzen
 - 9.2 Preisuntergrenzen bei gegebenen Kapazitäten
 - 9.3 Preisuntergrenzen bei veränderlichen Kapazitäten
 - 9.4 Preisobergrenzen
10. Festlegung von Verrechnungspreisen
 - 10.1 Funktionen von Verrechnungspreisen
 - 10.2 Marktpreisorientierte Verrechnungspreise
 - 10.3 Kostenorientierte Verrechnungspreise
 - 10.4 Weitere Verrechnungspreise
 - 10.5 Besonderheiten bei Konzernverrechnungspreisen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Coenenberg, A. G./Fischer, T. M./Günther, T. (2009): Kostenrechnung und Kostenanalyse. 7. Auflage, Schaeffer-Poeschel, Stuttgart.
- Däumler, K. D./Grabe, J. (2008): Kostenrechnung 1. Grundlagen. 10. Auflage, NWB, Herne/Berlin.
- Eberlein, J. (2010): Betriebliches Rechnungswesen und Controlling. 2. Auflage, Oldenbourg, München.
- Rollwage, N. (2010): Kosten- und Leistungsrechnung. 7. Auflage, WRW, Köln.
- Zingel, H. (2008): Kosten- und Leistungsrechnung. Wiley-VCH, Weinheim.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Erfolgsorientiertes Controlling II

Kurscode: MWCO02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs befasst sich mit Sachverhalten des betrieblichen Rechnungswesens und deren Einfluss auf das operative Controlling. Rechnungswesen und Controlling werden gegeneinander abgegrenzt, aber auch die vielfältigen Interdependenzen zwischen den einzelnen Anwendungsgebieten erläutert. Der Schwerpunkt dieses Kurses liegt in der Darstellung der Deckungsbeitrags- und Plankostenrechnung sowie verschiedener spezieller Controllinginstrumente und Methoden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- situationsbezogenen die verschiedenen Controlling-Instrumente als Lösungsansätze zu selektieren und anzuwenden.
- die Unterschiede zwischen den verschiedenen Arten der Kostenrechnung zu benennen.
- die Bestandteile, die jeweiligen Teilgebiete und Methoden zu nennen.
- sowohl die begrifflichen und inhaltlichen als auch die methodischen und abrechnungstechnischen Grundlagen der Planungsarten/-möglichkeiten zu überblicken.
- alle controlling- und kostenrelevanten Einzelmethoden einzuordnen und zu nutzen.
- mithilfe ihrer kalkulatorischen Fähigkeiten die alternative Planung der Gesamt- und Einzelkosten zu berechnen und die Kontrolle bzw. Optimierung der Kosten durchzuführen.

Kursinhalt

1. Die Grenzplankostenrechnung
 - 1.1 Systeme der Kostenrechnung: Warum Grenzplankostenrechnung?
 - 1.2 Vorgehensweise bei der Grenzplankostenrechnung
 - 1.3 Beurteilung und kritische Würdigung
2. Relative Einzelkosten- und Deckungsbeitragsrechnung
 - 2.1 Systeme der Kostenrechnung: Was ist die relative Einzelkosten- und Deckungsbeitragsrechnung?
 - 2.2 Vorgehensweise bei der relativen Einzelkosten- und Deckungsbeitragsrechnung
 - 2.3 Beurteilung und kritische Würdigung

3. Projektcontrolling
 - 3.1 Warum Projektcontrolling?
 - 3.2 Isolierte Kostenabweichungsanalysen
 - 3.3 Integrierte Kosten- und Leistungsanalyse
4. Die Prozesskostenrechnung
 - 4.1 Ziele und Aufgaben der Prozesskostenrechnung
 - 4.2 Struktur und Durchführung der Prozesskostenrechnung
 - 4.3 Beurteilung der Prozesskostenrechnung
5. Budgetierung – traditionelle Ansätze
 - 5.1 Wesen, Zweck und Funktionen der Budgetierung
 - 5.2 Budgetarten und Budgetierungsprozesse
 - 5.3 Kritik an der traditionellen Budgetierungspraxis
6. Better Budgeting – ein neuer Ansatz zur Budgetierung
 - 6.1 Maßnahmen des Better Budgeting
 - 6.2 Better Budgeting in der Unternehmenspraxis
 - 6.3 Kritische Würdigung des Better Budgeting
7. Beyond Budgeting als Alternative zur traditionellen Budgetierung
 - 7.1 Ursprung und Grundlagen des Beyond Budgeting
 - 7.2 Grundprinzipien des Beyond-Budgeting-Ansatzes
 - 7.3 Praktische Umsetzbarkeit und kritische Würdigung des Beyond Budgeting
8. Budgetierung – Ansätze zur leistungsadäquaten Mittelverteilung
 - 8.1 Wertanalytische Verfahren
 - 8.2 Das Zero-Base-Budgeting
 - 8.3 Das Planning – Programming – Budgeting
9. Kostenmanagement
 - 9.1 Kostenrechnung versus Kostenmanagement
 - 9.2 Ansatzpunkte des Kostenmanagements
 - 9.3 Würdigung und praktische Umsetzungsmöglichkeiten

10. Target Costing
 - 10.1 Warum Target Costing?
 - 10.2 Ablauf des Target Costing
 - 10.3 Beispiel für einen Target-Costing-Prozess
 - 10.4 Würdigung des Target Costing
11. Benchmarking als Instrument des Kostenmanagements
 - 11.1 Was ist Benchmarking?
 - 11.2 Idealtypischer Benchmarking-Prozess
 - 11.3 Praxisbeispiel bei der Tepcon AG
12. Die Balanced Scorecard
 - 12.1 Grundgedanke der Balanced Scorecard
 - 12.2 Perspektiven der Balanced Scorecard
 - 12.3 Strategiemsetzung als zentraler Aspekt des Unternehmenserfolgs
 - 12.4 Operationalisierung der Balanced Scorecard
 - 12.5 Darstellung von Ursache-Wirkungs-Beziehungen in der Strategy Map

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Däumler, K. D./Grabe, J. (2009): Kostenrechnung 2. Deckungsbeitragsrechnung. 9. Auflage, NWB, Herne/Berlin.
- Eberlein, J. (2010): Betriebliches Rechnungswesen und Controlling. 2. Auflage, Oldenbourg, München.
- Horváth, P./Gleich, R./Seiter, M. (2008): Controlling. 11. Auflage, Vahlen, München.
- Huch, B./Behme, W./Ohlendorf, T. (2004): Rechnungswesenorientiertes Controlling. 4. Auflage, Physica, Heidelberg.
- Kaplan, R. S./Norton, D. P. (2001): Die strategiefokussierte Organisation. Führen mit der Balanced Scorecard. Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Remer, D. (2005): Einführen der Prozesskostenrechnung. Grundlagen, Methodik, Einführung und Anwendung der verursachungsgerechten Gemeinkostenzurechnung. 2. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

MWCO02

Human Resource Management

Modulcode: MWPM-01

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	MA	10	300 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
3. Semester	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Michaela Moser (Human Resource Management I) / Prof. Dr. Michaela Moser (Human Resource Management II)

Kurse im Modul

- Human Resource Management I (MWPM01-01)
- Human Resource Management II (MWPM02-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Human Resource Management I

- Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten
- Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten

Human Resource Management II

- Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten (50)
- Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten (50)

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls**Human Resource Management I**

- HR-Strategie
- Strategisches und operatives Personalmanagement
- Personalplanung
- Personalanpassung
- Beurteilung, Entlohnung und Entwicklung von Personal

Human Resource Management II

- Organizational Behaviour
- Grundlagen individuellen Verhaltens
- Gruppenverhalten
- Verhaltensbeeinflussung auf der Organisationsebene durch Organisationsstruktur und -kultur
- Rolle des Personalmanagements bei Change-Prozessen
- Inhalts- und Prozesstheorien der Motivation

Qualifikationsziele des Moduls**Human Resource Management I**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das DGFP-Referenzmodell eines professionellen Personalmanagements zu erläutern.
- die Herausforderungen des strategischen Personalmanagements einzuschätzen.
- Grundfragen und Teilbereiche der Personalplanung zu erklären.
- Personalanpassung mit den Unterfällen Personalbeschaffung, -auswahl und -freisetzung zu erläutern.
- die Bedeutung des Employer Brandings und des Personalmarketings zu erklären.
- Anlässe und Verfahren der Personalbeurteilung, Vergütungsfragen sowie Gegenstand und Prozess der Personalentwicklung nachzuvollziehen.

Human Resource Management II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das Verhalten aller Beteiligten in Unternehmen und zugrundeliegender Theorien dafür zu analysieren.
- die Grundlagen des individuellen Verhaltens zu erläutern.
- das Verhalten auf der Gruppenebene zu erklären.
- die Auswirkungen von Organisationsstruktur und -kultur auf das Mitarbeiterverhalten sowie die Rolle des Personalmanagements bei Change-Prozessen zu verstehen.
- Inhalts- und Prozesstheorien der Motivation zu erläutern.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang Baut auf Modulen aus dem Bereich Human Resources auf	Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule Alle Master-Programme im Bereich Human Resources
---	---

Human Resource Management I

Kurscode: MWPM01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Personal ist zu einem wesentlichen strategischen Erfolgsfaktor aller Unternehmen geworden. Der Studienschwerpunkt Human Resource Management erlaubt eine Vertiefung der betriebswirtschaftlichen Kenntnisse in diesem für die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens entscheidenden Bereich. In diesem Kurs werden Herausforderungen des modernen Personalmanagements in den Bereichen Personalstrategie, Personalplanung, Personalanpassung, Personalbeurteilung, Vergütung sowie Personalentwicklung vermittelt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das DGFP-Referenzmodell eines professionellen Personalmanagements zu erläutern.
- die Herausforderungen des strategischen Personalmanagements einzuschätzen.
- Grundfragen und Teilbereiche der Personalplanung zu erklären.
- Personalanpassung mit den Unterfällen Personalbeschaffung, -auswahl und -freisetzung zu erläutern.
- die Bedeutung des Employer Brandings und des Personalmarketings zu erklären.
- Anlässe und Verfahren der Personalbeurteilung, Vergütungsfragen sowie Gegenstand und Prozess der Personalentwicklung nachzuvollziehen.

Kursinhalt

1. Personalmanagement und Human Resource Management
 - 1.1 Abgrenzung der verwendeten Begriffe
 - 1.2 Einflussfaktoren und Perspektiven des HRM
 - 1.3 Entwicklungslinien des HRM
2. Strategisches Personalmanagement
 - 2.1 Strategische Aspekte des HRM
 - 2.2 Theoriemodelle des strategischen HRM
 - 2.3 Strategisches HRM in der Unternehmenspraxis

3. Personalplanung
 - 3.1 Grundfragen der Personalplanung
 - 3.2 Personalbedarfsplanung
 - 3.3 Personaleinsatzplanung
 - 3.4 Personalkostenplanung
4. Personalanpassung
 - 4.1 Personalbeschaffung
 - 4.2 Personalauswahl
 - 4.3 Personalfreisetzung
5. Beurteilung, Entlohnung und Entwicklung von Personal
 - 5.1 Personalbeurteilung
 - 5.2 Anreiz und Vergütung
 - 5.3 Personalentwicklung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Berthel, J./Becker, F. G. (2017): Personal-Management. Grundzüge für Konzeptionen betrieblicher Personalarbeit. 11. Auflage, Schäffer Poeschel, Stuttgart.
- Brox, H./Rüthers, B./Henssler, M. (2016): Arbeitsrecht. 19. Auflage, Kohlhammer, Stuttgart.
- Festing, M. et al. (2011): Internationales Personalmanagement. 3. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Holtbrügge, D. (2015): Personalmanagement. 6. Auflage, Springer Gabler, Berlin/Heidelberg.
- Kanning, U. P. (2017): Personalmarketing, Employer Branding und Mitarbeiterbindung. Forschungsbefunde und Praxistipps aus der Personalpsychologie. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Scholz, C. (2014): Grundzüge des Personalmanagements. 2. Auflage, Vahlen, München.
- Stock-Homburg, R. (2013): Personalmanagement. Theorien – Konzepte – Instrumente. 3. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Stock-Homburg, R. (Hrsg.) (2013): Handbuch Strategisches Personalmanagement. 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Trost, A. (2010): Employer Branding. Arbeitgeber positionieren und präsentieren. Luchterhand, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Human Resource Management II

Kurscode: MWPM02-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs werden relevante Themen des Organizational Behaviour, also des Verhaltens in Organisationen, vertieft. Im angelsächsischen Raum gehört das Organizational Behaviour ganz selbstverständlich zum Grundstock von sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen. Im deutschsprachigen Bereich wird an diese Tradition in zunehmendem Maße angeknüpft. Demzufolge werden Grundmodell und Entwicklungslinien des Organizational Behaviour zunächst im Überblick behandelt. Ferner wird das Verhalten auf der Ebene des Individuums, der Gruppe und der Organisation untersucht. Dabei wird auch auf die Rolle des Personalmanagements beim organisatorischen Wandel eingegangen. Schließlich werden auch die motivationalen Grundlagen in Form von Inhalts- und Prozesstheorien der Motivation betrachtet.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das Verhalten aller Beteiligten in Unternehmen und zugrundeliegender Theorien dafür zu analysieren.
- die Grundlagen des individuellen Verhaltens zu erläutern.
- das Verhalten auf der Gruppenebene zu erklären.
- die Auswirkungen von Organisationsstruktur und -kultur auf das Mitarbeiterverhalten sowie die Rolle des Personalmanagements bei Change-Prozessen zu verstehen.
- Inhalts- und Prozesstheorien der Motivation zu erläutern.

Kursinhalt

1. Organizational Behaviour
 - 1.1 Grundmodell des Organizational Behaviour
 - 1.2 Entwicklungslinien des Organizational Behaviour
 - 1.3 Grundannahmen des Organizational Behaviour
2. Grundlagen individuellen Verhaltens
 - 2.1 Biografische Merkmale und Persönlichkeit
 - 2.2 Emotionen
 - 2.3 Werte und Einstellungen

3. Gruppe und Team
 - 3.1 Gruppen und Teams
 - 3.2 Gruppenprozesse
 - 3.3 Erklärungsansätze für Verhalten in Gruppen
4. Die Organisation
 - 4.1 Gestaltungsvariablen der Organisation
 - 4.2 Organisationskultur und Organisationsklima
 - 4.3 Die Rolle des Personalmanagements beim organisationalen Wandel
5. Motive, Motivation und Motivationstheorien
 - 5.1 Motive, Motivation und Motivierung
 - 5.2 Inhaltstheorien
 - 5.3 Prozesstheorien

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Buchanan, D. A./Huczynski, A. A. (2016): Organizational Behaviour. 9. Auflage, Pearson, Harlow (UK).
- King, D./Lawley, S. (2016): Organizational Behaviour. 2. Auflage, Oxford University Press, Oxford.
- Martin, A. (Hrsg.) (2017): Organizational Behaviour – Verhalten in Organisationen. 2. Auflage, Kohlhammer, Stuttgart.
- Mayrhofer, W./Furtmüller, G./Kasper, H. (Hrsg.) (2015): Personalmanagement – Führung – Organisation. 5. Auflage, Linde, Wien.
- Nerdinger, F. W. (2012): Grundlagen des Verhaltens in Organisationen. 3. Auflage, Kohlhammer, Stuttgart.
- Nerdinger, F. W./Blickle, G./Schaper, N. (2014): Arbeits- und Organisationspsychologie. 3. Auflage, Springer, Berlin/Heidelberg.
- Robbins, S. P./Judge, T. A./Campbell, T. T. (2017): Organizational Behaviour. 2. Auflage, Pearson, Harlow (UK).
- Scholz, C. (2014): Grundzüge des Personalmanagements. 2. Auflage, Vahlen, München.
- Stolzenberg, K./Heberle, K. (2013): Change Management. Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten – Mitarbeiter mobilisieren. 3. Auflage, Springer, Berlin/Heidelberg.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

MWPM02-01

International Management

Module Code: DLMWINT-02

Module Type see curriculum	Admission Requirements <ul style="list-style-type: none"> ▪ keine ▪ none 	Study Level BA MA	CP 10	Student Workload 300 h
--------------------------------------	---	-----------------------------	-----------------	----------------------------------

Semester / Term 3. Semester	Duration Minimaldauer: 1 Semester	Regularly offered in WiSe/SoSe	Language of Instruction and Examination English
---------------------------------------	--	--	---

Module Coordinator

Prof. Dr. Jürgen Matthias Seeler (Managing in a Global Economy) / Prof. Dr. Regina Cordes (Zertifikatskurs Englisch)

Contributing Courses to Module

- Managing in a Global Economy (DLMBGE01)
- Zertifikatskurs Englisch (DLFSWE01)

Module Exam Type

Module Exam

Split Exam

Managing in a Global Economy

- Study Format "myStudies": Exam, 90 Minutes
- Study Format "Distance Learning": Exam, 90 Minutes

Zertifikatskurs Englisch

- Study Format "Fernstudium":
Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Weight of Module

see curriculum

Module Contents

Managing in a Global Economy

- The nature of international business and multinational enterprises
- Strategic management and globalization
- International business operations management
- Organizational structures of international business
- Cultural diversity and international business

Zertifikatskurs Englisch

Erlernen und vertiefen von Englisch als Fremdsprache auf dem gewählten GERS-Niveau mit Hinblick auf die jeweiligen qualitativen Aspekte Spektrum, Korrektheit, Flüssigkeit, Interaktion und Kohärenz. Das Modul umfasst eine Kombination aus Hör-, Verstehens-, Schreib- und Sprechübungen sowie verschiedenem Kursmaterial.

Learning Outcomes

Managing in a Global Economy

On successful completion, students will be able to

- Recognize and explain the cultural, social, economic, historical, and political differences that affect strategic decision making on an international/global scale.
- Gather specific information and conduct reliable assessments of the opportunities and risks related to business activities in different geographical market regions and specific national markets.
- Describe the impact of culture on international business activities.
- Identify different options for market entry and market development and participate in strategic planning activities that address these issues.
- Design and evaluate different organizational structures for international businesses and design measures to optimize organizational structures for international operations.
- Design, evaluate, and optimize human resource management practices for global and multinational companies.
- Explain options for international marketing and select an appropriate marketing mix relative to specific products/services and the target market.
- Plan multinational or global supply chains.
- Oversee strategic decisions regarding international accounting practices and the remuneration of expatriate staff.
- Identify and manage challenges associated with operating in an international/global business environment, such as the procurement and coordination of resources and human resource management.
- Develop business plans that implement specific organizational, marketing, and distribution strategies in selected regions/countries.

Zertifikatskurs Englisch

On successful completion, students will be able to

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1, B2 oder C1) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen auf dem ihnen beim Abschlusstest bestätigten Sprachniveau GERS der Fremdsprache Englisch zu bedienen.

Links to other Modules within the Study Program

Baut auf Modulen aus den Bereichen Betriebswirtschaft & Management und Sprachen auf

Links to other Study Programs of the University

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Managing in a Global Economy

Course Code: DLMBGE01

Study Level	Language of Instruction and Examination	Contact Hours	CP	Admission Requirements
MA	English		5	none

Course Description

The internationalization and globalization of product and service markets has meant that industries and economies worldwide are increasingly subject to competition and change. Nowadays, it is essential for the viability and profitability of companies that they adopt a global mindset. Establishing a business and operating in an international context offers a company many unique opportunities, but importantly, multiple diverse threats emerge in this context. An elevated level of international competition, increasing client mobility in a globalized marketplace, discriminatory practices of foreign governments, and subtle cultural differences mean that running an efficient and profitable international business is exceedingly challenging and the likelihood of failure is high. The course is designed to cover the economic, organizational, and cultural underpinnings that students need to grasp in order to better understand the managerial challenges that global organizations of all types and sizes have to cope with. Participants will gain the detailed knowledge and practical experiences they require to understand how organizations can achieve a competitive advantage in a globalized world. This course includes an optional international field trip (Note: special conditions apply - availability depends on demand, special conditions apply). This course will enable students to describe and contrast a set of sustainable corporate and functional strategies in the context of globalization. They will have a detailed understanding of the extent to which globalization and internationalization strategies affect the organizational structures and value creation of global firms.

Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- Recognize and explain the cultural, social, economic, historical, and political differences that affect strategic decision making on an international/global scale.
- Gather specific information and conduct reliable assessments of the opportunities and risks related to business activities in different geographical market regions and specific national markets.
- Describe the impact of culture on international business activities.
- Identify different options for market entry and market development and participate in strategic planning activities that address these issues.
- Design and evaluate different organizational structures for international businesses and design measures to optimize organizational structures for international operations.
- Design, evaluate, and optimize human resource management practices for global and multinational companies.
- Explain options for international marketing and select an appropriate marketing mix relative to specific products/services and the target market.
- Plan multinational or global supply chains.
- Oversee strategic decisions regarding international accounting practices and the remuneration of expatriate staff.
- Identify and manage challenges associated with operating in an international/global business environment, such as the procurement and coordination of resources and human resource management.
- Develop business plans that implement specific organizational, marketing, and distribution strategies in selected regions/countries.

Contents

1. Introduction to Managing in a Global Economy
 - 1.1 What is Globalization?
 - 1.2 Facts on Globalization and the Global Economy
 - 1.3 Theoretical Explanations for Globalization
2. The International Company and its Environment
 - 2.1 International Companies and their Operations
 - 2.2 Operational Patterns in International Markets
 - 2.3 Assessment of the Environment for Internationalization
3. Culture and International Business
 - 3.1 A Generic Perspective on Culture
 - 3.2 Organizational Culture
 - 3.3 Cultural Diversity and the Contemporary Manager

4. Strategy Development in International Business
 - 4.1 Strategy in Globalized Business Operations
 - 4.2 Strategy Concepts and Strategic Options
 - 4.3 Managing Strategy
5. International Human Resource Management
 - 5.1 Characteristics of International Human Resource Management
 - 5.2 The Global Manager
 - 5.3 Instruments in International Human Resource Management
6. Organization in International Business
 - 6.1 Traditional Perspectives on Business Organization
 - 6.2 Modern Views on Business Organization
 - 6.3 Coordination and Control of Intra-Organizational Collaboration
7. International Marketing
 - 7.1 Marketing in International Business
 - 7.2 Strategic Choices in International Marketing
 - 7.3 Marketing Mix Choices in International Marketing
8. Supply Chain Management and Accountancy in International Business
 - 8.1 Supply Chain Management and International Business
 - 8.2 Quality, Supplier Networks, and Inventory in Supply Chain Management
 - 8.3 Accounting in International Business

Literature

Compulsory Reading

Further Reading

- Beamish, P. W., Morrison, A., Inkpen, A., & Rosenzweig, P. (2003). *International management: Text and cases (International student ed.)*. London: McGraw-Hill Education.
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2010). *International business: Environments and operations (13th ed.)*. Essex: Pearson Education.
- Hill, C. W. L., & Hult, G. T. M. (2016). *International business: Competing in the global marketplace (11th ed.)*. New York, NY: McGraw-Hill Education.
- Johnson, G., Whittington, R., Scholes, K., Angwin, D., & Regnér, P. (2014). *Exploring strategy (10th ed.)*. Essex: Pearson Education.
- Wall, S., Minocha, S., & Rees, B. (2015). *International business (4th ed.)*. Harlow: Pearson Education.

Study Format myStudies

Study Format myStudies	Course Type Lecture
----------------------------------	-------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	BOLK: yes Course Evaluation: no
Type of Exam	Exam, 90 Minutes

Student Workload					
Self Study	Contact Hours	Tutorial	Self Test	Independent Study	Hours Total
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Instructional Methods	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Exam Template	<input type="checkbox"/> Review Book <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Guideline <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Slides

Study Format Distance Learning

Study Format Distance Learning	Course Type Online Lecture
--	--------------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	BOLK: yes Course Evaluation: no
Type of Exam	Exam, 90 Minutes

Student Workload					
Self Study	Contact Hours	Tutorial	Self Test	Independent Study	Hours Total
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Instructional Methods	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Exam Template	<input type="checkbox"/> Review Book <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Guideline <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Slides

Zertifikatskurs Englisch

Kurscode: DLFSWE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1, B2 und C1 nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GERS). Anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen wird die Verwendung der Fremdsprache Englisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten die Studierenden ein Zertifikat entsprechend des gewählten Levels.

Kursziele

On successful completion, students will be able to

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1, B2 oder C1) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen auf dem ihnen beim Abschlusstest bestätigten Sprachniveau GERS der Fremdsprache Englisch zu bedienen.

Kursinhalt

- Je nach GERS-Einstufung werden die Studierenden befähigt,
 - vertraute, alltägliche Ausdrücke und ganz einfache Sätze zu verstehen und zu verwenden, die auf die Befriedigung konkreter Bedürfnisse zielen. Sie können sich und andere vorstellen und anderen Leuten Fragen zu ihrer Person stellen - z. B. wo sie wohnen, was für Leute sie kennen oder was für Dinge sie haben - und sie können auf Fragen dieser Art Antwort geben. Sie können sich auf einfache Art verständigen, wenn die Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner langsam und deutlich sprechen und bereit sind zu helfen. (Niveau A1)
 - Sätze und häufig gebrauchte Ausdrücke zu verstehen, die mit Bereichen von ganz unmittelbarer Bedeutung zusammenhängen (z. B. Informationen zur Person und zur Familie, Einkaufen, Arbeit, nähere Umgebung). Sie können sich in einfachen, routinemäßigen Situationen verständigen, in denen es um einen einfachen und direkten Austausch von Informationen über vertraute und geläufige Dinge geht. Sie können mit einfachen Mitteln die eigene Herkunft und Ausbildung, die direkte Umgebung und Dinge im Zusammenhang mit unmittelbaren Bedürfnissen beschreiben. (Niveau A2)

- die Hauptpunkte zu verstehen, wenn klare Standardsprache verwendet wird und wenn es um vertraute Dinge aus Arbeit, Schule, Freizeit usw. geht. Sie können die meisten Situationen bewältigen, denen man auf Reisen im Sprachgebiet begegnet. Sie können sich einfach und zusammenhängend über vertraute Themen und persönliche Interessengebiete äußern. Sie können über Erfahrungen und Ereignisse berichten, Träume, Hoffnungen und Ziele beschreiben und zu Plänen und Ansichten kurze Begründungen oder Erklärungen geben. (Niveau B1)
- die Hauptinhalte komplexer Texte zu konkreten und abstrakten Themen zu verstehen; und im eigenen Spezialgebiet auch Fachdiskussionen zu verstehen. Sie können sich so spontan und fließend verständigen, dass ein normales Gespräch mit Muttersprachlern ohne größere Anstrengung auf beiden Seiten gut möglich ist. Sie können sich zu einem breiten Themenspektrum klar und detailliert ausdrücken, einen Standpunkt zu einer aktuellen Frage erläutern und die Vor- und Nachteile verschiedener Möglichkeiten angeben. (Niveau B2)
- ein breites Spektrum anspruchsvoller, längerer Texte zu verstehen und auch implizite Bedeutungen zu erfassen. Sie können sich spontan und fließend ausdrücken, ohne öfter deutlich erkennbar nach Worten suchen zu müssen. Sie können die Sprache im gesellschaftlichen und beruflichen Leben oder in Ausbildung und Studium wirksam und flexibel gebrauchen. Sie können sich klar, strukturiert und ausführlich zu komplexen Sachverhalten äußern und dabei verschiedene Mittel zur Textverknüpfung angemessen verwenden. (Niveau C1)
- Grammatik:
 - Niveau A1 – unter anderem Zeitformen der Gegenwart und Vergangenheit, Satzbau, Präpositionen
 - Niveau A2 – unter anderem Zeitformen der Vergangenheit, Unterschiede bei den Vergangenheitszeiten, Imperativ, Nebensätze, Pronomen (Dativ, Akkusativ)
 - Niveau B1 – unter anderem Einführung Plusquamperfekt, Konjunktionen, Einführung Passiv, Adverbien, Adjektive (Unterschied), Zukunft
 - Niveau B2 – unter anderem Verbkonstruktionen, Bedingungssätze, indirekte Rede
 - Niveau C1 - Übungen zur Festigung und Wiederholung des Gelernten. Unregelmäßige Verben, „phrasal verbs“, Kollokationen und Redewendungen. Unterschiede zwischen britischem und amerikanischem Englisch

Literatur
Pfichtliteratur
Weiterführende Literatur
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Sprachkurs
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

DLFSWE01

Kommunikation und Public Relations

Modulcode: DLMWKPR

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Caterina Fox (Kommunikation und Public Relations I) / Caterina Fox (Kommunikation und Public Relations II)

Kurse im Modul

- Kommunikation und Public Relations I (DLMWKB01)
- Kommunikation und Public Relations II (DLMWKB02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Kommunikation und Public Relations I

- Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Kommunikation und Public Relations II

- Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Kommunikation und Public Relations I

- Rahmenbedingungen und strategische Zielsetzung von Kommunikation und Public Relations
- Darstellung, kritische Würdigung und Anwendungsfelder der einzelnen Instrumente des Kommunikationsmix
- Strategische und operative Planung der Kommunikations- und Public Relations Maßnahmen inkl. Agentursteuerung und Budgetplanung

Kommunikation und Public Relations II

- Einführung in die grundlegenden Wahrnehmungs- und Verarbeitungsprozesse auf Seiten der Zielgruppen
- Ableitung zentraler Umsetzungsanforderungen an die Gestaltung wirksamer Kommunikation und Identifikation von Handlungsempfehlungen zur Gestaltung von Kommunikationsbotschaften
- Darstellung zentraler Ansätze und Instrumente zur Messung von Kommunikationswirkung

Qualifikationsziele des Moduls

Kommunikation und Public Relations I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Rahmenbedingungen der Kommunikation zu erläutern und die hieraus entstehenden Konsequenzen für die Umsetzung von Kommunikationsmaßnahmen einzuschätzen.
- mit dem Zielsystem der Kommunikation vertraut zu sein.
- alternative Strategien der Kommunikationspolitik zu identifizieren, zu bewerten und im Kontext der eigenen Zielvorstellungen weiterzuentwickeln.
- die zentralen Kommunikationsinstrumente wiederzugeben und die Vor- und Nachteile der jeweiligen Maßnahmen zu beurteilen.
- über die Kompetenz zur Umsetzung von Kommunikationsstrategien in Form der Gestaltung von konkreten Maßnahmen und Instrumenten insbesondere in Form einer integrierten Kommunikation zu verfügen.
- die wesentlichen Aspekte der strategischen und operativen Kommunikationsplanung zu kategorisieren und Ansätze und Möglichkeiten zur Budgetierung und Mediaplanung sowie zur Agentursteuerung zu benennen.
- den neuesten Zukunftstrends der Kommunikations- und Markenpolitik zu überblicken.

Kommunikation und Public Relations II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden Wahrnehmungs- und Beurteilungsprozesse der Kommunikation einzuschätzen.
- Konsequenzen hieraus für die Entwicklung von Kommunikationsbotschaften zu ziehen und Handlungs- und Gestaltungsmöglichkeiten zur Steigerung der Kommunikationswirkung entwickeln zu können.
- unterschiedliche Kommunikationsmaßnahmen hinsichtlich ihrer Wirkung beim Rezipienten zu beurteilen und Optimierungsmöglichkeiten entwickeln zu können.
- alternative Instrumente zur Messung der Wirkung Kommunikation zu benennen, deren Vor- und Nachteile einzuschätzen und selber diese Instrumente im Unternehmensalltag einsetzen zu können.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Public Relations Management

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Kommunikation und Public Relations I

Kurscode: DLMWKB01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden lernen die Rahmenbedingungen der Kommunikation im Kontext der vergangenen, aktuellen und künftigen Entwicklung der Medienlandschaft einzuschätzen. Auf Basis des Zielsystems der Kommunikation werden hierauf aufbauend grundsätzliche Strategieoptionen der Kommunikation gemeinsam theoretisch fundiert erarbeitet. Mithilfe dieser wissenschaftlichen Grundlage werden die alternativen Instrumente des Kommunikationsmix kritisch gewürdigt und hinsichtlich ihrer Eignung zur Erreichung alternativer Kommunikationsziele beurteilt.

Praxisbeispiele und die Diskussion unterschiedlicher Anwendungsmöglichkeiten ergänzen die Betrachtungen. Darüber hinaus werden die Grundlagen der Kommunikations- und Medienplanung, der Kommunikationsbudgetbestimmung und Agenturauswahl und -steuerung vermittelt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Rahmenbedingungen der Kommunikation zu erläutern und die hieraus entstehenden Konsequenzen für die Umsetzung von Kommunikationsmaßnahmen einzuschätzen.
- mit dem Zielsystem der Kommunikation vertraut zu sein.
- alternative Strategien der Kommunikationspolitik zu identifizieren, zu bewerten und im Kontext der eigenen Zielvorstellungen weiterzuentwickeln.
- die zentralen Kommunikationsinstrumente wiederzugeben und die Vor- und Nachteile der jeweiligen Maßnahmen zu beurteilen.
- über die Kompetenz zur Umsetzung von Kommunikationsstrategien in Form der Gestaltung von konkreten Maßnahmen und Instrumenten insbesondere in Form einer integrierten Kommunikation zu verfügen.
- die wesentlichen Aspekte der strategischen und operativen Kommunikationsplanung zu kategorisieren und Ansätze und Möglichkeiten zur Budgetierung und Mediaplanung sowie zur Agentursteuerung zu benennen.
- den neuesten Zukunftstrends der Kommunikations- und Markenpolitik zu überblicken.

Kursinhalt

1. Grundlagen Kommunikation und PR
 - 1.1 Kommunikation
 - 1.2 Ebenen der Kommunikation
 - 1.3 Public Relations

2. Rahmenbedingungen der Kommunikation
 - 2.1 Entwicklungsphasen der Kommunikation
 - 2.2 Die Medienlandschaft
 - 2.3 Informationsüberflutung
 - 2.4 Paradigmenwechsel
3. Kommunikationspolitik 48
 - 3.1 Kommunikation und PR im Unternehmen
 - 3.2 Ziele und Anspruchsgruppen
 - 3.3 Integrierte Kommunikation
4. Kommunikationsstrategien
 - 4.1 Markt und Positionierung
 - 4.2 Zielgruppenplanung
 - 4.3 Kommunikationsstrategien
5. Kommunikationsinstrumente
 - 5.1 Strukturierung der Kommunikationsinstrumente
 - 5.2 Werbung
 - 5.3 Social Media und Web 2.0
 - 5.4 Public Relations
6. Organisation der Kommunikation I
 - 6.1 Kommunikationspraxis
 - 6.2 Der Planungsprozess
7. Organisation der Kommunikation II
 - 7.1 Agenturen: Auswahl und Briefing
 - 7.2 Budgetierung
8. Entwicklungen
 - 8.1 Unternehmenskommunikation heute und morgen
 - 8.2 Neuromarketing
 - 8.3 Storytelling
 - 8.4 Mobile Marketing
 - 8.5 Weitere Entwicklungen

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Belch, G. E./Belch, M. A. (2011): Advertising and Promotion. An Integrated Marketing Communications Perspective. McGraw-Hill, London.
- Bentele, G./Fröhlich, R./Szyszka, P. (Hrsg.) (2005): Handbuch der Public Relations. Wissenschaftliche Grundlagen und berufliches Handeln. VS Verlag, Wiesbaden.
- Bruhn, M. (2009): Integrierte Unternehmens- und Markenkommunikation. Strategische Planung und operative Umsetzung. 5. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Bruhn, M. (2009): Übungsbuch zur Kommunikationspolitik. Vahlen, München.
- Bruhn, M. (2013): Kommunikationspolitik. Systematischer Einsatz der Kommunikation für Unternehmen. 7. Auflage, Vahlen, München.
- Kroeber-Riel, W./Esch, F.-R. (2011): Strategie und Technik der Werbung. Verhaltenswissenschaftliche und neurowissenschaftliche Erkenntnisse. 7. Auflage, Kohlhammer, München.
- Kunczik, M. (2002): Public Relations. Konzepte und Theorien. Böhlau UTB, Köln/Weimar/Wien.
- Mast, C. (2002): Unternehmenskommunikation. UTB, Stuttgart.
- Rossiter, J. R./Bellman, S. (2005): Marketing Communications. Theory and Applications, Prentice Hall, Upper Saddle River (NJ).
- Ruler, B. v./Vercic, D. (Hrsg.) (2004). Public Relations and Communication Management in Europe. De Gruyter, Berlin/New York.
- Schweiger, G./Schrattenecker, G. (2013): Werbung. 8. Auflage, UTB Konstanz/München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Fallstudie
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Podcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Kommunikation und Public Relations II

Kurscode: DLMWKB02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs erweitert und fundiert das Verständnis der Kommunikations- und Public Relationspolitik um zentrale Erkenntnisse der Konsumentenwahrnehmung. Die Studierenden lernen, grundlegende Wahrnehmungs- und Wirkmechanismen von Kommunikation aus Sicht der Zielgruppen einzuschätzen. Zentrale Anforderungen zur Umsetzung von Kommunikationsmaßnahmen und -inhalten werden auf Basis dieser Erkenntnisse abgeleitet und identifiziert. Techniken und Handlungsempfehlungen zur Erzielung von Werbeaufmerksamkeit, zur Informations- und Erlebnisvermittlung und zur Steigerung der Lernwirkung der Kommunikation können so erarbeitet und anhand von Praxisbeispielen vertieft werden. Darüber hinaus lernen die Studierenden die unterschiedlichen Ansätze und Instrumente zur Erfolgs- und Wirkungsmessung von Kommunikation kennen und verstehen, welches Instrument für welche Fragestellung und unter welchen Voraussetzungen das jeweils geeignete ist.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden Wahrnehmungs- und Beurteilungsprozesse der Kommunikation einzuschätzen.
- Konsequenzen hieraus für die Entwicklung von Kommunikationsbotschaften zu ziehen und Handlungs- und Gestaltungsmöglichkeiten zur Steigerung der Kommunikationswirkung entwickeln zu können.
- unterschiedliche Kommunikationsmaßnahmen hinsichtlich ihrer Wirkung beim Rezipienten zu beurteilen und Optimierungsmöglichkeiten entwickeln zu können.
- alternative Instrumente zur Messung der Wirkung Kommunikation zu benennen, deren Vor- und Nachteile einzuschätzen und selber diese Instrumente im Unternehmensalltag einsetzen zu können.

Kursinhalt

1. Wahrnehmung der Kommunikation
 - 1.1 Die Wirkung von Kommunikation
 - 1.2 Psychologische und neurowissenschaftliche Erkenntnisse
 - 1.3 Bild, Text und Ton in der Kommunikation

2. Umsetzungsanforderungen: Organisation und Positionierung
 - 2.1 Integrierte Kommunikation
 - 2.2 Positionierung
3. Umsetzungsanforderungen: Ausgangssituation, Ziele und Zielgruppen
 - 3.1 Kommunikative Ausgangssituation
 - 3.2 Ziele und Zielplanung
 - 3.3 Zielgruppen
4. Planung, Konzeption und Inszenierung
 - 4.1 Strategie und Planung
 - 4.2 Konzeptionsarbeit
 - 4.3 Dramaturgie und Inszenierung
5. Der Medienmix – Praxisbeispiele
 - 5.1 Fernsehwerbung
 - 5.2 Livekommunikation
 - 5.3 Public Relations
6. Social Media im Kommunikationsmix
 - 6.1 Owned, Paid and Earned Media
 - 6.2 Social Media und Unternehmenskommunikation
7. Kommunikations-Controlling
 - 7.1 Wertschöpfung durch Kommunikation
 - 7.2 Strategisches und operatives Kommunikations-Controlling
 - 7.3 Instrumente
8. Kommunikation verpflichtet
 - 8.1 Gesellschaftsorientierte Kommunikation
 - 8.2 Corporate Social Responsibility (CSR)
 - 8.3 Rechtliche Grundlagen

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Belch, G. E./Belch, M. A. (2011): Advertising and Promotion. An Integrated Marketing Communications Perspective. McGraw-Hill, London.
- Bentele, G./Fröhlich, R./Szyszka, P. (Hrsg.) (2005): Handbuch der Public Relations. Wissenschaftliche Grundlagen und berufliches Handeln. VS Verlag, Wiesbaden.
- Bruhn, M. (2009): Integrierte Unternehmens- und Markenkommunikation. Strategische Planung und operative Umsetzung. 5. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Bruhn, M. (2009): Übungsbuch zur Kommunikationspolitik. Vahlen, München.
- Bruhn, M. (2013): Kommunikationspolitik. Systematischer Einsatz der Kommunikation für Unternehmen. 7. Auflage, Vahlen, München.
- Kroeber-Riel, W./Esch, F.-R. (2011): Strategie und Technik der Werbung. Verhaltenswissenschaftliche und neurowissenschaftliche Erkenntnisse. 7. Auflage, Kohlhammer, München.
- Kunczik, M. (2002): Public Relations. Konzepte und Theorien. Böhlau UTB, Köln/Weimar/Wien.
- Mast, C. (2002): Unternehmenskommunikation. UTB, Stuttgart.
- Rossiter, J. R./Bellman, S. (2005): Marketing Communications. Theory and Applications. Prentice Hall, Upper Saddle River (NJ).
- Ruler, B. v./Vercic, D. (Hrsg.) (2004). Public Relations and Communication Management in Europe. De Gruyter, Berlin/New York.
- Schweiger, G./Schrattenecker, G. (2013): Werbung. 8. Auflage, UTB Konstanz/München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Fallstudie
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Podcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

DLMWKB02

Management Consulting

Modulcode: MWBC

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 5	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Andreas Herrmann (Management Consulting I) / Prof. Dr. Andreas Herrmann (Management Consulting II)

Kurse im Modul

- Management Consulting I (MWBC01)
- Management Consulting II (MWBC02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Management Consulting I

- Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Management Consulting II

- Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls**Management Consulting I**

- Unternehmensberatung als professionelle Dienstleistung und im Fokus der Wissenschaft
- Entwicklung und Bedeutung der Consulting-Branche
- Consulting im betrieblichen Kontext
- IT-Beratung und Personalberatung
- Strategieberatung
- Organisations- und Transformationsberatung

Management Consulting II

- Rechtsfragen der Unternehmensberatung
- Das Geschäftsmodell der Unternehmensberatung
- Normatives und strategisches Management des Beratungsbetriebes
- Marketingmanagement der Unternehmensberatung
- Beziehungsmarketing und Reputation Management

Qualifikationsziele des Moduls**Management Consulting I**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- auf Basis aktueller Methoden und Konzepte der Unternehmensberatung, den Problemlösungsbedarf in Unternehmen zu erkennen und gemeinsam mit den Klienten kundenindividuelle Lösungsstrategien zu entwickeln.
- durch den beratungsspezifischen Kompetenzerwerb zum Contract- und Projektmanagement, den vertraglichen und projektspezifischen Rahmen zu definieren, der erst eine klientenorientierte Problemlösung im Unternehmen ermöglicht.
- das vermittelte klientenzentrierte Beratungsverständnis als Grundlage für eine vertrauensvolle Berater-Klienten-Beziehung in Praxis anzuwenden.

Management Consulting II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fachlich-methodischen Kernkompetenzen zu den Besonderheiten der Unternehmensberatung als „professional service firm“ wiederzugeben.
- den Aufbau und die Organisation von Beratungsunternehmen, die Strategieentwicklung für wettbewerbsintensive Beratungsmärkte und v. a. den professionellen Umgang mit der wichtigsten Ressource im Beratungsunternehmen – den Mitarbeitern – zu erläutern und die Kenntnisse in der Praxis anzuwenden.
- Organisations- und Führungskonzepte zu erklären und ihre eigenen persönlich-sozialen Kompetenzen für den erfolgreichen Umgang mit Mitarbeitern und Beratungsunternehmen vor diesem Hintergrund kritisch zu reflektieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Baut auf Modulen aus dem Bereich
Betriebswirtschaft & Management auf

**Bezüge zu anderen Studiengängen der
Hochschule**

Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft
& Management

Management Consulting I

Kurscode: MWBC01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die hohe Bedeutung der Unternehmensberatung auf betriebsindividueller sowie gesamtwirtschaftlicher Ebene wird heute nicht mehr bestritten. Beratungsleistungen steigern die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Die Beschäftigungs- und Wachstumseffekte der Beratungsindustrie sind für das Wachstum moderner Volkswirtschaften unverzichtbar. Zugleich steigt der Professionalisierungsbedarf in den beratenden Berufen sowie im Management der Beratungsprojekte und damit einhergehender Berater-Klienten-Beziehungen. Im Mittelpunkt der Unternehmensberatung steht die Erbringung professioneller Beratungsdienstleistungen. Von Unternehmensberatern wird erwartet, dass sie die betriebliche sowie marktliche Situation eines Unternehmens verstehen, bewerten und auf Basis problemlösungsorientierter Empfehlungen verbessern können. Dafür benötigen Unternehmensberater ein differenziertes Profil aus fachlich-methodischen und persönlich-sozialen Kompetenzen. Fachliche Kompetenzen umfassen die betriebswirtschaftlichen Grund- und Spezialkenntnisse der Unternehmensführung und des strategischen Managements sowie ein profundes Verständnis von Märkten und gesellschaftlichen sowie wirtschaftlichen Entwicklungen. Das Tätigkeitsprofil des Unternehmensberaters erfordert analytische Kompetenzen zur Erfassung und Bewertung von Unternehmens- und Marktsituationen. Berater müssen in der Lage sein, aufgrund strategischer Konzepte Beratungsprojekte zur nachhaltigen Unternehmenswertsteigerung zu planen, zu implementieren und einer Erfolgskontrolle zu unterziehen. Persönliche und soziale Kompetenzen ergänzen ihre fachlich-methodischen Fähigkeiten. Durch sie werden Unternehmensberater befähigt, Klientenerwartungen zu verstehen, Beratungskonzepte individuell auf den Beratungsbedarf abzustimmen und Berater-Klienten-Beziehungen aktiv i. S. einer wertschöpfenden Leistungspartnerschaft zu gestalten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- auf Basis aktueller Methoden und Konzepte der Unternehmensberatung, den Problemlösungsbedarf in Unternehmen zu erkennen und gemeinsam mit den Klienten kundenindividuelle Lösungsstrategien zu entwickeln.
- durch den beratungsspezifischen Kompetenzerwerb zum Contract- und Projektmanagement, den vertraglichen und projektspezifischen Rahmen zu definieren, der erst eine klientenorientierte Problemlösung im Unternehmen ermöglicht.
- das vermittelte klientenzentrierte Beratungsverständnis als Grundlage für eine vertrauensvolle Berater-Klienten-Beziehung in Praxis anzuwenden.

Kursinhalt

1. Unternehmensberatung als professionelle Dienstleistung
 - 1.1 Unternehmensberatung, Management und Business Consulting
 - 1.2 Erscheinungsformen der Unternehmensberatung
 - 1.3 Ist Unternehmensberater ein Beruf?
2. Entwicklung und Bedeutung der Consulting-Branche
 - 2.1 Geschichte der Unternehmensberatung
 - 2.2 Volkswirtschaftliche Bedeutung der Consulting-Branche
 - 2.3 Branchenstruktur und Trends
3. Unternehmensberatung im Fokus der Wissenschaft
 - 3.1 Stand der Diskussion um ein „Consulting Research“
 - 3.2 Ausgewählte sozialwissenschaftliche Aspekte der Unternehmensberatung
 - 3.3 Ausgewählte wirtschaftswissenschaftliche Beiträge
4. Consulting im betrieblichen Kontext
 - 4.1 Consulting-Funktionen
 - 4.2 Rollen im Berater-Klienten-Verhältnis
 - 4.3 Die Alternative: Inhouse Consulting
5. IT-Beratung und Personalberatung
 - 5.1 IT-Beratung
 - 5.2 HRM-Beratung
 - 5.3 Executive Search und Outplacement-Beratung
6. Strategieberatung
 - 6.1 Gegenstand und Anlässe der Strategieberatung
 - 6.2 Strategieberatung auf Unternehmensebene
 - 6.3 Strategieberatung auf Geschäftsfeld- und Stakeholder-Ebene
7. Organisations- und Transformationsberatung
 - 7.1 Organisations- und Prozessberatung
 - 7.2 Change Management und Transformationsberatung

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bund Deutscher Unternehmensberater (BDU) (Hrsg.) (2009): Facts and Figures zum Beratermarkt. Bonn.
- Fink, D. (2009): Strategische Unternehmensberatung. Vahlen, München.
- Kieser, A. (2002): Wissenschaft und Beratung. Winter, Heidelberg.
- Kieser, A. (1998): Unternehmensberater – Händler in Problemen, Praktiken und Sinn. In: Glaser, H./Schröder, E. F./Werder, A. v. (Hrsg.): Organisation im Wandel der Märkte. Gabler, Wiesbaden, S. 191–226.
- Königswieser, R./Exner, A. (1999): Systemische Intervention. Architekturen und Designs für Berater und Veränderungsmanager. 2. Auflage, Klett-Cotta, Stuttgart.
- Kubr, M. (Hrsg.) (2002): Management Consulting. A Guide to the Profession. 4. Auflage, International Labor Office, Genf.
- Mohe, M. (2003): Klientenprofessionalisierung. Strategien und Perspektiven eines professionellen Umgangs mit Unternehmensberatung. Metropolis, Marburg.
- Mohe, M./Heinecke, H. J./Pfriehm, R. (Hrsg.) (2002): Consulting. Problemlösung als Geschäftsmodell. Theorie, Praxis, Markt. Klett-Cotta, Stuttgart.
- Moscho, A.(Hrsg.) (2010): Inhouse Consulting in Deutschland. Markt, Strukturen, Strategien. Gabler, Wiesbaden.
- Niedereichholz, C./Niedereichholz, J. (Hrsg.) (2010): Inhouse Consulting. Oldenbourg/ München.
- Nissen, V. (Hrsg.) (2007): Consulting Research. Unternehmensberatung aus wissenschaftlicher Perspektive. Gabler, Wiesbaden.
- Sommerlatte, T. et al. (Hrsg.) (2009): Handbuch der Unternehmensberatung. Organisationen führen und entwickeln. ESV, Berlin.
- Wolf, G. (2000): Die Krisis der Unternehmensberatung

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Management Consulting II

Kurscode: MWBC02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Beratungsunternehmen sind einem intensiven Wettbewerb ausgesetzt. Neben der wachsenden Ausdifferenzierung von internen und externen Beratungsangeboten für verschiedenste betriebliche Beratungsanlässe stehen Unternehmensberater zunehmend professionalisierten Klienten gegenüber. Ein dauerhafter Erfolg auf Beratungsmärkten setzt demnach ein professionelles Management der Beratungsunternehmung voraus. Die Besonderheiten von Beratungsunternehmen, professionelle Dienstleistungen zu entwickeln und zu vermarkten, aber auch die dynamischen Veränderungen der Beratungsmärkte erfordern ein besonderes Profil für das Management der Beratungsunternehmen. Beratungsunternehmen müssen hochflexibel, anpassungsfähig, kommunikativ und innovativ gestaltet und geführt werden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fachlich-methodischen Kernkompetenzen zu den Besonderheiten der Unternehmensberatung als „professional service firm“ wiederzugeben.
- den Aufbau und die Organisation von Beratungsunternehmen, die Strategieentwicklung für wettbewerbsintensive Beratungsmärkte und v. a. den professionellen Umgang mit der wichtigsten Ressource im Beratungsunternehmen – den Mitarbeitern – zu erläutern und die Kenntnisse in der Praxis anzuwenden.
- Organisations- und Führungskonzepte zu erklären und ihre eigenen persönlich-sozialen Kompetenzen für den erfolgreichen Umgang mit Mitarbeitern und Beratungsunternehmen vor diesem Hintergrund kritisch zu reflektieren.

Kursinhalt

1. Rechtsfragen der Unternehmensberatung
 - 1.1 Rechtsformen der Unternehmensberatung
 - 1.2 Beraterverträge
 - 1.3 Beraterhaftung
2. Das Geschäftsmodell der Unternehmensberatung
 - 2.1 Bestandteile des Geschäftsmodells
 - 2.2 Die Honorierung der Berater
 - 2.3 Organisation des Beratungsunternehmens

3. Normatives Management des Beratungsbetriebes
 - 3.1 Ethische Konfliktpotenziale in der Unternehmensberatung
 - 3.2 Handlungsfelder normativen Managements
4. Strategisches Management des Beratungsbetriebes
 - 4.1 Kernfragen und Rahmenbedingungen strategischen Managements
 - 4.2 Branchenstrukturanalyse der Beraterbranche
 - 4.3 Ein Modell zur Ableitung operativer Ziele aus der Strategie
5. Marketingmanagement der Unternehmensberatung
 - 5.1 Besonderheiten des Dienstleistungsmarketings
 - 5.2 Strategisches Beratungs-Marketing
 - 5.3 Operatives Dienstleistungsmarketing von Unternehmensberatungen
6. Beziehungsmarketing und Reputation Management
 - 6.1 Beziehungsmarketing von Beratungsunternehmen
 - 6.2 Instrumente des Beziehungsmarketings
 - 6.3 Beratungserfolg als Basis für Reputation
 - 6.4 Lebenszyklus und Reputation – ein Gesamtmodell

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bamberger, I./Wrona, T. (Hrsg.) (2012): Strategische Unternehmensberatung. Konzeptionen – Prozesse – Methoden. 6. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Bürger, B. (2005): Aspekte der Führung und der strategischen Entwicklung von Professional Service Firms. Der Leverage von Ressource als Ausgangspunkt einer differenzierten Betrachtung. DUV, Wiesbaden.
- Jeschke, K. (2004): Marketingmanagement der Unternehmensberatung. Gabler, Wiesbaden.
- Kriegmeier, J. (2005): Professional Service Firms. Gabler, Wiesbaden.
- Höck, M./Keuper, F. (2001): Empirische Untersuchung zur Auswahl und Kompetenz von Beratungsgesellschaften. In: Die Betriebswirtschaft (DBW), 61. Jg., Heft 4, S. 427-442.
- Maister, D. (2000): True Professionalism. The Courage to Care About Your People, Your Clients, And Your Career. Touchstone, New York.
- Maister, D./Green, C./Galford, R. (2002): The Trusted Advisor. The Free Press, London.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

New Work

Modulcode: DLMWPWNW

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Heike Schiebeck (New Work) / Prof. Dr. Heike Schiebeck (Seminar: New Work)

Kurse im Modul

- New Work (DLMWPWNW01)
- Seminar: New Work (DLMWPWNW02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

New Work

- Studienformat "Fernstudium":
Fachpräsentation

Seminar: New Work

- Studienformat "Fernstudium": Schriftliche
Ausarbeitung: Seminararbeit

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls**New Work**

- New Work – eine neue Arbeitswelt
- Restrukturierung der Organisation
- Neue Aspekte im Recruiting
- Mitarbeitermotivation und -bindung
- Empowerment von Mitarbeitern
- Neue Arbeitsmethoden
- Arbeitslandschaften

Seminar: New Work

Der Kurs vermittelt den Studierenden wichtiges Hintergrundwissen für die Notwendigkeit der neuen Art des Arbeitens in Unternehmen und Organisationen. Er vermittelt Wissen über die Möglichkeiten der neuen Art der Zusammenarbeit und der damit einhergehenden Methoden. Er bezieht spezielle wichtige Themen wie neue Wege bei der Suche nach Mitarbeitern, deren Bindung und deren Befähigung mit ein. Als besonderen weiteren Punkt geht er auf das Thema der Arbeitswelten in Anhängigkeit der jeweils zu bewältigenden Aufgaben ein. Es wird ein breites Spektrum von Anwendungsfällen mit einbezogen. Damit erhalten die Studierenden einen weit gefächerten Einblick über die Anwendungsfelder von „New Work“.

Qualifikationsziele des Moduls**New Work**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Bereich „New Work“ im Kontext der Wirtschaftspsychologie einzuordnen.
- ein Verständnis für die notwendigen betrieblichen und organisationalen Veränderungen in Unternehmen aufzubauen.
- neue Formen der Zusammenarbeit gegeneinander abzuwägen und entsprechend der Anforderungen in Unternehmen einzuführen.
- neue Wege in der Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern zu benennen und deren Notwendigkeit des Einsatzes zu verstehen.
- die neuen Aspekte der Motivation von Mitarbeitern zu diskutieren.
- Maßnahmen zur Befähigung und zum Kompetenzaufbau von Mitarbeitern zu erläutern.
- Ziele, Methoden und Instrumente im Rahmen des „New Work“ zu benennen.
- spezifische neue Methoden der Arbeit differenziert zu betrachten und zu implementieren.

Seminar: New Work

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ausgewählte Themen des „New Work“ zu benennen.
- im Kurs „New Work“ behandelte Konzepte anzuwenden.
- die Auswirkungen einer veränderten Arbeitswelt darzustellen.
- die Anforderungen an eine betrieblich neu ausgerichtete Arbeitswelt zu erläutern.
- die Beeinflussung und Auswirkungen von „New Work“ durch die gegenwärtige Entwicklung anhand von Beispielen aufzuzeigen.
- theoretisch erworbene Kenntnisse auf reale Fallstudien zu übertragen.
- die gelernten Methoden und neuen Formen der Zusammenarbeit in die unternehmerische Praxis zu übertragen.
- ein ausgewähltes Thema wissenschaftlich zu er- und bearbeiten.
- aktuelle Probleme der Einführung und nachhaltigen Verankerung von „New Work“ kritisch zu hinterfragen und zu diskutieren.
- eigene Problemlösungsprozesse zu entwickeln und mögliche Lösungen zu den Herausforderungen des „New Work“ mit Hilfe der vermittelten Konzepte selbstständig zu erarbeiten und dabei die Methoden von „New Work“ anzuwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Baut auf Modulen aus dem Bereich Human Resources auf

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Human Resources

New Work

Kurscode: DLMWPWNW01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Unsere Arbeitswelt verändert sich gerade rasant. Es kommt zu gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Umbrüchen. Die digitale Revolution führt die Gesellschaft in ein neues Zeitalter. Digitalisierung und Globalisierung stellen die Wirtschaft vor nie dagewesene Herausforderungen und heben uns auf die nächste Evolutionsstufe. Dies hat beträchtliche Auswirkungen auf die Arbeitsrealität der Menschen. Kollaborationsmethoden, neue Formen der Arbeit und veränderte Hierarchien gewinnen mehr und mehr an Bedeutung. Starre Unternehmenshierarchien nach dem Prinzip „Kommandieren und Kontrollieren“ haben in einer auf Schnelligkeit, Flexibilität und digitale Angebote ausgerichteten Arbeitswelt ausgedient. Der Wandel der Arbeitswelt bietet aber auch neue Möglichkeiten. Die vordringlichste Aufgabe in den Unternehmen ist es deshalb, die Mitarbeiter mit den neuen, digital geprägten Arbeitsrealitäten in Einklang zu bringen. Das bedeutet, den Menschen in den Mittelpunkt der Digitalisierung zu stellen. Dafür müssen diese den entsprechenden Zugang, das Wissen, die Methoden und Möglichkeiten der Zusammenarbeit vermittelt bekommen. Dieses Verständnis wird bei den Studierenden in diesem Kurs aufgebaut. Ihnen wird das notwendige Wissen und Handwerkszeug zur Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen in Unternehmen und Organisationen vermittelt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Bereich „New Work“ im Kontext der Wirtschaftspsychologie einzuordnen.
- ein Verständnis für die notwendigen betrieblichen und organisationalen Veränderungen in Unternehmen aufzubauen.
- neue Formen der Zusammenarbeit gegeneinander abzuwägen und entsprechend der Anforderungen in Unternehmen einzuführen.
- neue Wege in der Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern zu benennen und deren Notwendigkeit des Einsatzes zu verstehen.
- die neuen Aspekte der Motivation von Mitarbeitern zu diskutieren.
- Maßnahmen zur Befähigung und zum Kompetenzaufbau von Mitarbeitern zu erläutern.
- Ziele, Methoden und Instrumente im Rahmen des „New Work“ zu benennen.
- spezifische neue Methoden der Arbeit differenziert zu betrachten und zu implementieren.

Kursinhalt

1. New Work: Grundlagen und Ansätze
 - 1.1 Old Economy versus New Work
 - 1.2 Gesellschaftliche Ebene (Makroebene)
 - 1.3 Unternehmensebene (Mesoebene)
 - 1.4 Managementanforderungen in Unternehmen (Mikroebene)
 - 1.5 Neue Rollen von People, Places, Tools
 - 1.6 Digitales Mindset
 - 1.7 Rolle und Bedeutung von Diversität

2. Neue Aspekte im Recruiting
 - 2.1 Active Sourcing
 - 2.2 Social Media Recruiting
 - 2.3 Kandidatenbewerbung via Staffingplattformen und Co.
 - 2.4 Person-Environment-Fit
 - 2.5 Auswahlprozesse und Verfahren
 - 2.6 Onboarding

3. Mitarbeitermotivation und -bindung
 - 3.1 Motivation und Empowerment
 - 3.2 Selbstbestimmung (Autonomy)
 - 3.3 Kompetenz und Perfektion (Mastery)
 - 3.4 Sinnerfüllung (Purpose)
 - 3.5 Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung an Unternehmen und Team

4. Empowering Workforce
 - 4.1 Fehlertolerante Unternehmenskultur
 - 4.2 Empowering & Shared Leadership
 - 4.3 Lebenslanges Lernen und Weiterbildung
 - 4.4 Kollaboration durch vernetztes Lernen und Wissensteilung

5. Restrukturierung der Organisation – neue Organisationsstrukturen
 - 5.1 Hierarchie, Heterarchie und agile Organisationsform
 - 5.2 Netzwerkstrukturen und Schwarmintelligenz
 - 5.3 Holokratie
 - 5.4 Soziokratie

6. Neue Arbeitsmethoden
 - 6.1 Agiles Arbeiten in der VUCA-Welt
 - 6.2 Design Thinking
 - 6.3 Kanban
 - 6.4 Scrum
 - 6.5 Workhack
 - 6.6 Prototyping
7. Agile Arbeitslandschaften in der Organisation
 - 7.1 Flexible Arbeits(zeit)modelle und Work-Life-Blending
 - 7.2 Flexible Arbeitswelten und -räume
 - 7.3 Kollaborative Arbeitstechnologien und -werkzeuge

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Appelo, J. (2011): Management 3.0. Leading Agile Developers, Developing Agile Leaders. Addison-Wesley Longman, Amsterdam.
- Dannhäuser, R. (2017): Praxishandbuch Social Media Recruiting. 3. Auflage, Springer, Berlin.
- Greßer, K./Freißler, R. (2018): Agil und erfolgreich führen. Neue Leadership-Kompetenzen. Edition managerSeminare, Bonn.
- Hurst, A. (2016): The Purpose Economy. Elevate Publishing, Boise/Idaho.
- Schüller, A. M./ Steffen, A. T. (2017): Fit für die Next Economy. Zukunftsfähig mit den Digital Natives. Wiley, Weinheim.
- Hackl, B. et al. (2017): New Work. Auf dem Weg zur neuen Arbeitswelt. Springer, Berlin.
- Robertson, B. J. (2016): Holacracy. Ein revolutionäres Management-System für eine volatile Welt. Vahlen, München.
- Schermuly, C. C. (2016): New Work – Gute Arbeit gestalten. Haufe-Lexware, Freiburg.
- Schültken, L. (2017): Workhacks. Sechs Angriffe auf eingefahrene Arbeitsabläufe. Haufe-Lexware, Freiburg.
- Sociocracy 3.0 – Effective Collaboration at any scale (<http://sociocracy30.org>, Stand 29.03.2018)
- Ullah, R./Witt, M. (2015): Praxishandbuch Recruiting. Grundlagenwissen, Prozess-Know-How, Social Recruiting. Schaeffer Poeschel, Stuttgart.
- Väh, M. (2016): Arbeit. die schönste Nebensache der Welt. Wie New Work unsere Arbeitswelt revolutioniert. Gabal, Offenbach.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Fachpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Seminar: New Work

Kurscode: DLMWPWNW02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs beschäftigt sich mit den zentralen Themen der Neugestaltung der Art von unternehmerischer und organisationaler Zusammenarbeit. Dabei wird auf die Notwendigkeit der erforderlichen Veränderungen ebenso eingegangen wie auf die neuen Formen der Zusammenarbeit, der Gewinnung, Bindung und Motivation von Mitarbeitern. Darüber hinaus setzen sich die Studierenden mit neuen Arbeitsmethoden und der Ausgestaltung von Arbeitswelten für verschiedene Arten des Arbeitens auseinander. Der Kurs setzt sich mit speziellen Themen von „New Work“ auseinander. Es beleuchtet die Herangehensweise an die Einführung des Konzeptes. Der Kurs wird ergänzt durch zusätzliche Artikel und Fallstudien von mittelständischen und großen Unternehmen, die die neue Form des Arbeitens bereits erfolgreich eingeführt haben. Er sensibilisiert darüber hinaus für die „Do's and Dont's“ hinsichtlich der erfolgreichen Einführung. Die Studierenden erlernen dabei selbstständig, ausgewählte Themen und Fallstudien zu analysieren und mit bereits bekannten Konzepten zu verknüpfen, sowie diese kritisch zu hinterfragen und zu diskutieren.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ausgewählte Themen des „New Work“ zu benennen.
- im Kurs „New Work“ behandelte Konzepte anzuwenden.
- die Auswirkungen einer veränderten Arbeitswelt darzustellen.
- die Anforderungen an eine betrieblich neu ausgerichtete Arbeitswelt zu erläutern.
- die Beeinflussung und Auswirkungen von „New Work“ durch die gegenwärtige Entwicklung anhand von Beispielen aufzuzeigen.
- theoretisch erworbene Kenntnisse auf reale Fallstudien zu übertragen.
- die gelernten Methoden und neuen Formen der Zusammenarbeit in die unternehmerische Praxis zu übertragen.
- ein ausgewähltes Thema wissenschaftlich zu er- und bearbeiten.
- aktuelle Probleme der Einführung und nachhaltigen Verankerung von „New Work“ kritisch zu hinterfragen und zu diskutieren.
- eigene Problemlösungsprozesse zu entwickeln und mögliche Lösungen zu den Herausforderungen des „New Work“ mit Hilfe der vermittelten Konzepte selbstständig zu erarbeiten und dabei die Methoden von „New Work“ anzuwenden.

Kursinhalt

- In einer neuen Businesswelt haben Prinzipien des „Befehls und Gehorsams“ von Mitarbeitern ebenso ausgedient wie starre Hierarchien, Einzelbüros und festgezurte Arbeitszeiten und -formen. Derzeit entstehen durch die Digitalisierung ganzer Branchen und Bereiche vorangetrieben durch die Start-Up-Ökonomie neue Formen der Arbeitsorganisation, der Zusammenarbeit, der Unternehmenskultur und der Arbeitsplatzarchitektur. Immer mehr Menschen fragen darüber hinaus nach dem Sinn dessen, wofür sie ihre Arbeits- und damit Lebenszeit einsetzen und wünschen sich eine Zusammenarbeit aller Akteure in Unternehmen und Organisationen auf Augenhöhe. Der Kurs behandelt aktuelle und in der Zukunft bedeutsame Aspekte des „New Work“ hinsichtlich neuer Formen der Arbeitsorganisation und Arbeitsmethoden.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bartz, M./Schmutzer, T. (2014): New World of Work. Warum kein Stein auf dem anderen bleibt. Trends – Erfahrungen – Lösungen. Linde, Wien.
- Hackl, B. et al. (2017): New Work. Auf dem Weg zur neuen Arbeitswelt. Springer, Berlin.
- Hurst, A. (2016): The Purpose Economy. Elevate Publishing, Boise/Idaho.
- Jenewein, W./Heidbrink, M./Heuschele, F. (2014): Begeisterte Mitarbeiter. Wie Unternehmen ihre Mitarbeiter zu Fans machen. Schaeffer Poeschel, Stuttgart.
- Oestereich, B./Schröder, C. (2017): Das kollegial geführte Unternehmen. Ideen und Praktiken für die agile Organisation von morgen. Vahlen.
- Borges, S./Ehmann, S./Klanten, R. (2013): Workscape. New Spaces for New Work. Neue Innenräume für neue Arbeitsformen. Die Gestalten Verlag, Berlin.
- Schültken, L. (2017): Workhacks. Sechs Angriffe auf eingefahrene Arbeitsabläufe. Haufe-Lexware, Freiburg.
- Väth, M. (2016): Arbeit. die schönste Nebensache der Welt. Wie New Work unsere Arbeitswelt revolutioniert. Gabal, Offenbach.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Seminar
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Organisations- und Personalentwicklung

Modulcode: DLMWOP

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Michaela Moser (Talentmanagement und Personalentwicklung) / Prof. Dr. Stefanie Rödel (Change Management und Organisationsentwicklung)

Kurse im Modul

- Talentmanagement und Personalentwicklung (DLMTUP01)
- Change Management und Organisationsentwicklung (DLMCMO01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Talentmanagement und Personalentwicklung

- Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Change Management und Organisationsentwicklung

- Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Talentmanagement und Personalentwicklung

- Grundlagen von Talentmanagement und Personalentwicklung
- Kompetenz- und Performance-Management
- E-Learning & Blended Learning
- Management-Development
- Talent-Relationship-Management
- Organisatorische Implementierung von Talentmanagement und Personalentwicklung
- Erfolgskontrolle von Talentmanagement und Personalentwicklung
- Besonderheiten von internationalem Talentmanagement und internationaler Personalentwicklung
- Anwendungsbeispiele und Best Practice zu Talentmanagement und Personalentwicklung

Change Management und Organisationsentwicklung

- Grundlagen von Change Management und Organisationsentwicklung
- Theoretische (Prozess- und Phasen-)Modelle von Change Management und Organisationsentwicklung
- Instrumente und Methoden von Change Management und Organisationsentwicklung
- Organisatorische Implementierung von Change Management und Organisationsentwicklung
- Erfolgskontrolle von Change Management und Organisationsentwicklung
- Besonderheiten von Change Management und Organisationsentwicklung in internationalen Unternehmen
- Anwendungsbeispiele und Best Practice zu Change Management und Organisationsentwicklung

Qualifikationsziele des Moduls

Talentmanagement und Personalentwicklung

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bereiche Talentmanagement und Personalentwicklung in den Gesamtkontext des Personalmanagements einzuordnen.
- die ethischen Rahmenbedingungen von Talentmanagement und Personalentwicklung zu benennen.
- die Ziele, Methoden und Instrumente von Talent Management und Personalentwicklung zu erläutern.
- die aktuellen Besonderheiten und den Wandel von Talentmanagement und Personalentwicklung zu benennen.
- alternative Möglichkeiten der Organisation von Talentmanagement und Personalentwicklung zu erläutern.
- die Instrumente und Probleme der Erfolgsmessung von Talentmanagement und Personalentwicklung zu erklären.
- die Besonderheiten des internationalen Talentmanagements und der internationalen Personalentwicklung zu erklären.
- aktuelle Anwendungsbeispiele und Best Practice von Talentmanagement und Personalentwicklung wiederzugeben.

Change Management und Organisationsentwicklung

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Bereiche Change Management und Organisationsentwicklung in den Gesamtkontext des Personalmanagements einzuordnen.
- Ziele, Methoden und Instrumente von Change Management und Organisationsentwicklung zu erläutern.
- die aktuellen Besonderheiten und den Wandel von Change Management und Organisationsentwicklung zu verstehen.
- alternative Instrumente von Change Management und Organisationsentwicklung zu benennen und wissen, wie sich Change Management und Organisationsentwicklung umsetzen lassen.
- die Instrumente und Probleme der Erfolgsmessung von Change Management und Organisationsentwicklung zu benennen.
- die Besonderheiten von Change Management und Organisationsentwicklung in internationalen Unternehmen zu erläutern.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Baut auf Modulen aus den Bereichen Human Resources und Betriebswirtschaft & Management auf

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme in den Bereichen Human Resources und Wirtschaft & Management

Talentmanagement und Personalentwicklung

Kurscode: DLMTUP01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der demographische Wandel in Deutschland zwingt Unternehmen aktuell dazu, Talente zu finden, zu fördern, weiterzuentwickeln und zu binden. Das Personalmanagement ist folglich mit der kontinuierlichen Aufgabe konfrontiert, sowohl das Talentmanagement als auch die damit eng verbundene Personalentwicklung so zeitgemäß und effizient wie möglich zu gestalten. Dieses Verständnis gilt es den Studierenden im Rahmen des Kurses zu präsentieren und ihnen das notwendige Handwerkszeug zur Umsetzung von Talentmanagement- und Personalentwicklungs-Aktivitäten zu vermitteln.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bereiche Talentmanagement und Personalentwicklung in den Gesamtkontext des Personalmanagements einzuordnen.
- die ethischen Rahmenbedingungen von Talentmanagement und Personalentwicklung zu benennen.
- die Ziele, Methoden und Instrumente von Talent Management und Personalentwicklung zu erläutern.
- die aktuellen Besonderheiten und den Wandel von Talentmanagement und Personalentwicklung zu benennen.
- alternative Möglichkeiten der Organisation von Talentmanagement und Personalentwicklung zu erläutern.
- die Instrumente und Probleme der Erfolgsmessung von Talentmanagement und Personalentwicklung zu erklären.
- die Besonderheiten des internationalen Talentmanagements und der internationalen Personalentwicklung zu erklären.
- aktuelle Anwendungsbeispiele und Best Practice von Talentmanagement und Personalentwicklung wiederzugeben.

Kursinhalt

1. Grundlagen von Talentmanagement und Personalentwicklung
 - 1.1 Begriffe und Definitionen
 - 1.2 Rechtliche Grundlagen
 - 1.3 Der demographische Wandel
 - 1.4 Ethische Rahmenbedingungen
2. Kompetenz- und Performance-Management
 - 2.1 Kompetenz- und Skill-Management
 - 2.2 Performance und Potential
3. E-Learning und Blended Learning
 - 3.1 Besonderheiten und Rahmenbedingungen
 - 3.2 Planung, Ausgestaltung und Kontrolle
 - 3.3 IT-Grundlagen
4. Management Development
 - 4.1 Leadership Development
 - 4.2 360°-Feedbacks
 - 4.3 Coaching und Mentoring
5. Talent Relationship Management
 - 5.1 Zielgruppendefinition
 - 5.2 Arbeitgebersversprechen
 - 5.3 Suchstrategien
 - 5.4 Kandidatenbindung
6. Organisatorische Implementierung
 - 6.1 Verantwortlichkeiten und Struktur
 - 6.2 Rolle der Führungskräfte
 - 6.3 IT-Systeme für Talentmanagement und Personalentwicklung
 - 6.4 Talentmanagement und Personalentwicklung in Großunternehmen und KMUs am Beispiel der Banken
7. Erfolgskontrolle von Talentmanagement und Personalentwicklung
 - 7.1 Kennzahlen und KPIs
 - 7.2 Problematik der Erfolgskontrolle

8. Internationales Talentmanagement und internationaler Personalentwicklung
 - 8.1 Internationale Personalentwicklung
9. Ein Anwendungsbeispiel: ABB
 - 9.1 Talentmanagement und Personalentwicklung bei ABB

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bücher:
- Becker, M. (2013): Personalentwicklung. Bildung, Förderung und Organisationsentwicklung in Theorie und Praxis. 6. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Berger, L. A./Berger, D. A. (Hrsg.) (2010): The Talent Management Handbook. 2. Auflage, McGraw-Hill, New York et al.
- Bröckermann, R./Pepels, W. (Hrsg.) (2002): Personalmarketing. Akquisition – Bindung – Freistellung. Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Bröckermann, R./Müller-Vorbrüggen, M. (Hrsg.) (2010): Handbuch Personalentwicklung. Die Praxis der Personalbildung, Personalförderung und Arbeitsstrukturierung. 3. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Dessler, G. (2013): Human Resource Management. 13. Auflage, Prentice Hall, Boston et al.
- Grote, S./Kauffeld, S./Frieling, E. (Hrsg.) (2012): Kompetenzmanagement. Grundlagen und Praxisbeispiele. 2. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Kröger, H./Reisky, A. (2004): Blended learning. Erfolgsfaktor Wissen. Bertelsmann, Bielefeld.
- Meifert, M. T. (Hrsg.) (2010): Strategische Personalentwicklung. Ein Programm in acht Etappen. 2. Auflage, Wiesbaden.
- Ritz, A./Thom, N. (Hrsg.) (2011): Talent Management. Talente identifizieren, Kompetenzen entwickeln, Leistungsträger erhalten. 2. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Scullion, H./Collings, D. G. (Hrsg.) (2011): Global Talent Management. Routledge, New York et al.
- Trost, A. (2012): Talent Relationship Management. Personalgewinnung in Zeiten des Fachkräftemangels. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Trost, A./Jenewein, T. (Hrsg.) (2011): Personalentwicklung 2.0. Lernen, Wissensaustausch und Talentförderung der nächsten Generation. Luchterhand, München.
- Handwörterbücher:
- Gaugler, E./Oechsler, W. A./Weber, W. (Hrsg.) (2004): Handwörterbuch des Personalwesens. 3. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Kieser, A./Reber, G./Wunderer, R. (Hrsg.) (1995): Handwörterbuch der Führung. 2. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Zeitschriften:
- Human Resources Manager
- Human Resource Management Journal
- Human Resource Management Review
- International Journal of Applied HRM
- Personal Quarterly
- Personalmagazin
- Personalwirtschaft
- Personalführung
- Die Mitbestimmung
- The International Journal of Human Resource Management
- Zeitschrift für Personalforschung

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Fallstudie
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Change Management und Organisationsentwicklung

Kurscode: DLMCM001

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Unternehmen – sowohl Großunternehmen als auch KMUs - sind vor dem Hintergrund der aktuellen Rahmenbedingungen ständig mit der Notwendigkeit konfrontiert, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und die Organisation bzw. Struktur entsprechend anzupassen und zu verändern. Diese Transformationsprozesse werden insbesondere von den Mitarbeitern eines Unternehmens häufig als schmerzlich empfunden: Unsicherheiten, Widerstände und Ängste entstehen. Mithilfe von Konzepten und Methoden zu Change Management und Organisationsentwicklung lassen sich diese negativen Konsequenzen aus Veränderungsprozessen mildern. Im Rahmen des Kurses gilt es, dieses Verständnis den Studierenden zu präsentieren und ihnen das notwendige „Handwerkszeug“ zur Umsetzung von Aktivitäten im Hinblick auf Change Management und Organisationsentwicklung zu vermitteln.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Bereiche Change Management und Organisationsentwicklung in den Gesamtkontext des Personalmanagements einzuordnen.
- Ziele, Methoden und Instrumente von Change Management und Organisationsentwicklung zu erläutern.
- die aktuellen Besonderheiten und den Wandel von Change Management und Organisationsentwicklung zu verstehen.
- alternative Instrumente von Change Management und Organisationsentwicklung zu benennen und wissen, wie sich Change Management und Organisationsentwicklung umsetzen lassen.
- die Instrumente und Probleme der Erfolgsmessung von Change Management und Organisationsentwicklung zu benennen.
- die Besonderheiten von Change Management und Organisationsentwicklung in internationalen Unternehmen zu erläutern.

Kursinhalt

1. Grundlagen von Change Management und Organisationsentwicklung
 - 1.1 Externe und interne Rahmenbedingungen
 - 1.2 Definition und Ziele von Changemanagement und Organisationsentwicklung
 - 1.3 Ursachen und Hemmnisse des Wandels in Organisationen

2. Theoretische Modelle der Organisationsentwicklung
 - 2.1 Klassische Organisationsansätze
 - 2.2 Moderne Organisationsansätze
 - 2.3 Aktuelle Themen der Organisationsstrukturen
3. Theoretische Modelle des Changemanagements
 - 3.1 Vier Typen des organisatorischen Wandels
 - 3.2 Phasenmodell zum Changemanagement nach Lewin
 - 3.3 Ursache-Wirkungs-Modell für Performance und Veränderung nach Burke/ Litwin
 - 3.4 Zwei psychologische Modelle zum organisationalen Wandel
4. Instrumente und Methoden
 - 4.1 Vorgehensweise zur Implementierung von Change
 - 4.2 Kommunikation von Change
 - 4.3 Weitere Instrumente zur Implementierung von Change
5. Organisatorische Implementierung
 - 5.1 Organisationale Barrieren und Widerstände
 - 5.2 Struktur und Verantwortlichkeiten
 - 5.3 Konfliktmanagement: Kommunikation in Transformationsprozessen
6. Erfolgskontrolle von Change Management und Organisationsentwicklung
 - 6.1 Kennzahlen und KPIs
 - 6.2 Expansion und Kontraktion im Changemanagement / Kennzahlen im St. Galler Management-Modell nach Bleicher
 - 6.3 Weitere Themen bei der Erfolgskontrolle
7. Besonderheiten in internationalen Unternehmen
 - 7.1 Kulturelle Dimensionen nach Hofstede
 - 7.2 Kommunikation in internationalen Changeprojekten

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bücher:
 - Bea, F. X./Göbel, E. (2010): Organisation. Theorie und Gestaltung. 4. Auflage, UTB, Stuttgart.
 - Dessler, G. (2013): Human Resource Management. 13. Auflage, Prentice Hall, Boston et al.
 - Frese, E./Graumann, M./Theuvsen, L. (2012): Grundlagen der Organisation. Entscheidungsorientiertes Konzept der Organisationsgestaltung. 10. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
 - Grossmann, R./Mayer, K./Prammer, K. (Hrsg.) (2013): Organisationsentwicklung konkret. 11 Fallbeispiele für betriebliche Veränderungsprojekte, Band 2. Springer VS, Wiesbaden.
 - Kesler, G./Kates, A. (2011): Leading Organization Design. How to Make Organization Design Decisions to Drive the Results You Want. Jossey-Bass, San Francisco (CA).
 - Kotter, J. P. (2011): Leading Change. Wie Sie Ihr Unternehmen in acht Schritten erfolgreich verändern. Vahlen, München.
 - Kotter, J./Rathgeber, H. (2006): Das Pinguin-Prinzip. Wie Veränderung zum Erfolg führt. Droemer, München.
 - Mohr, N. et al. (Hrsg.) (2010): Herausforderung Transformation. Springer, Berlin/Heidelberg.
 - Rohm, A. (Hrsg.) (2012): Change-Tools. Erfahrene Prozessberater präsentieren wirksame Workshop-Interventionen. 5. Auflage, managerSeminare, Bonn.
 - Schiersmann, C./Thiel, H.-U. (2014): Organisationsentwicklung. Prinzipien und Strategien von Veränderungsprozessen. 4. Auflage, Springer VS, Wiesbaden.
 - Schreyögg, G./Geiger, D. (2016): Organisation. Grundlagen moderner Organisationsgestaltung. Mit Fallstudien. 6. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
 - Vahs, D. (2015): Organisation. Ein Lehr- und Managementbuch. 8. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Aufsätze:
 - Braun, G./Hömann, I. (2012): Die Ausnahmen und die Regel. In: Harvard Business Manager, Heft 12/2012, S. 38–43.
 - Kotter, J. P. (2007): Leading Change. Why Transformation Efforts Fail. In: Harvard Business Review, Heft 01/2007, S. 92–107.
 - Kotter, J. P. (2012): Die Kraft der zwei Systeme. In: Harvard Business Manager, Heft 12/2012, S. 22–36.
- Handwörterbücher:
 - Gaugler, E./Oechsler, W. A./Weber, W. (Hrsg.) (2004): Handwörterbuch des Personalwesens. 3. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
 - Kieser, A./Reber, G./Wunderer, R. (Hrsg.) (1995): Handwörterbuch der Führung. 2. Auflage, Stuttgart.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Performance Management und Entrepreneurship

Modulcode: DLMGMWPME-01

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Dr. Jens Radde (Performance Management) / Prof. Dr. Georg Berkel (Innovation und Entrepreneurship)

Kurse im Modul

- Performance Management (DLMBPMD01)
- Innovation und Entrepreneurship (DLMBIED01-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Performance Management

- Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Innovation und Entrepreneurship

- Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Performance Management

- Performance Measurement Konzepte
- Ansätze zur Messung finanzieller Performance
- Haupttreiber finanzieller und operativer Performance

Innovation und Entrepreneurship

- Innovationsmanagement und Entrepreneurship in einer globalisierten Welt
- Grundlagen der Entrepreneurship
- Geschäftsidee und Unternehmensgründung
- Innovationen und Produktentwicklung

Qualifikationsziele des Moduls

Performance Management

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Herkunft und Entwicklungsgeschichte der Performance Measurement Theorie wiederzugeben und zu erklären, wie diese das heutige Performance Measurement geformt hat.
- die finanzielle Performance eines Unternehmens auf Basis von Daten der Buchhaltung und des Jahresabschlusses zu berechnen (wie Eigenkapitalrendite, Gesamtkapitalrendite, Return on Investment, Gewinn je Aktie, Bruttogewinnmarge, etc.).
- den Economic Value Added (EVA) Ansatz zu erklären und diese Kennzahl auf Basis von Unternehmensdaten zu berechnen.
- Haupttreiber der operativen Performance zu identifizieren, insbesondere Qualität, Zuverlässigkeit, Geschwindigkeit, Kosten und Flexibilität.
- Performance Kennzahlen für Kundenzufriedenheit und Absatzplanungen zu berechnen und diese mit den übergeordneten Performance Zielen des Performance Measurement Systems zu verbinden.
- eine Kundenprofitabilitäts-Analyse unter Anwendung des Activity-Based Costing Ansatzes durchzuführen und den Customer Lifetime Value zu berechnen.
- eine Übersicht über Benchmarking-Strategien zu geben und den Begriff Intellectual Capitals zu erklären.
- eine Performance einer Organisation mit Hilfe der folgenden Ansätze zu berechnen: Balanced Scorecard, EFQM Excellence Model, Performance Prism und SMART Pyramid.
- Stärken und Schwächen verschiedener Performance Kennzahlen und Modelle zu bewerten.

Innovation und Entrepreneurship

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Wichtigkeit, Grundlagen und Dimensionen von Unternehmertum und seinen Derivaten (Intrapreneurship, Corporate Entrepreneurship, und Familienunternehmen) zu verstehen.
- die Chancen und Herausforderungen, die mit der Bewertung einer Geschäftsidee und der Gründung eines Unternehmens verbunden sind, zu analysieren.
- zwischen verschiedenen Motivationen unternehmerischer Tätigkeit zu unterscheiden und spezifische Zielesetzungen für Neuunternehmen zu entwickeln.
- ein Businessmodell zu entwickeln, inklusive den Maßstäben zur Bewertung des angestrebten nachhaltigen Wachstums.
- die verschiedenen Rechtsformen bei Unternehmensgründungen anzuwenden und die passende Rechtsform für ein spezifisches Geschäftsmodell auszuwählen.
- die unterschiedlichen Möglichkeiten zur Finanzierung von unternehmerischer Aktivität und Innovation zu verstehen, sowie zwischen diesen gemäß mittel- und langfristigen Vor- und Nachteilen abzuwägen.
- einen rigorosen Geschäftsplan zu entwickeln, der sowohl als Planungs- als auch als Finanzierungsinstrument verwendet werden kann.
- ganz grundsätzlich einen unternehmerischen Mindset anzuwenden, der ihnen in einer Vielzahl unterschiedlicher Kontexte ihrer beruflichen Entwicklung dienlich sein wird.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang Baut auf Modulen aus dem Bereich Betriebswirtschaft & Management auf	Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management
--	--

Performance Management

Kurscode: DLMBPMD01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Nachdem ein Unternehmen seine strategischen Ziele festgesetzt hat, steht das Management des Unternehmens vor der Herausforderung diese in die Praxis umzusetzen. Performance Measurement und Performance Management unterstützen in diesem Zusammenhang die Umsetzung von strategischen Zielen mit Hilfe von finanziellen und nicht-finanziellen Kennzahlen. Vor diesem Hintergrund lernen Studierende die Funktionen und Aufgaben von Performance Measurement und Performance Management als Teilaufgabe des allgemeinen Managements kennen. Darüber hinaus wird auch ein Verständnis verschiedener Aspekte des Performance-Begriffs vermittelt (z.B. finanzielle Performance-Treiber im Economic Value Added Ansatz, Bedeutung von Kunden im Customer Lifetime Value Modell, Analyse von Prozesstreibern als Teil eines kontinuierlichen Verbesserungsprogramms). Ein umfangreiches Verständnis von Konzepten zur Messung der finanziellen Performance ist eine zentrale Grundlage, um besser operative Performance-Treiber zu identifizieren und analysieren.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Herkunft und Entwicklungsgeschichte der Performance Measurement Theorie wiederzugeben und zu erklären, wie diese das heutige Performance Measurement geformt hat.
- die finanzielle Performance eines Unternehmens auf Basis von Daten der Buchhaltung und des Jahresabschlusses zu berechnen (wie Eigenkapitalrendite, Gesamtkapitalrendite, Return on Investment, Gewinn je Aktie, Bruttogewinnmarge, etc.).
- den Economic Value Added (EVA) Ansatz zu erklären und diese Kennzahl auf Basis von Unternehmensdaten zu berechnen.
- Haupttreiber der operativen Performance zu identifizieren, insbesondere Qualität, Zuverlässigkeit, Geschwindigkeit, Kosten und Flexibilität.
- Performance Kennzahlen für Kundenzufriedenheit und Absatzplanungen zu berechnen und diese mit den übergeordneten Performance Zielen des Performance Measurement Systems zu verbinden.
- eine Kundenprofitabilitäts-Analyse unter Anwendung des Activity-Based Costing Ansatzes durchzuführen und den Customer Lifetime Value zu berechnen.
- eine Übersicht über Benchmarking-Strategien zu geben und den Begriff Intellectual Capitals zu erklären.
- eine Performance einer Organisation mit Hilfe der folgenden Ansätze zu berechnen: Balanced Scorecard, EFQM Excellence Model, Performance Prism und SMART Pyramid.
- Stärken und Schwächen verschiedener Performance Kennzahlen und Modelle zu bewerten.

Kursinhalt

1. Performance Measurement als Teil des Managements
 - 1.1 Theorien vor 1950
 - 1.2 Theorien nach 1950
2. Performance aus finanzieller Sicht
 - 2.1 Überprüfung traditioneller Modelle der finanziellen Performance-Messung
 - 2.2 Der Economic Value Added (EVA) Ansatz
3. Treiber und Einflussfaktoren der operativen Performance
 - 3.1 Fünf operative Performance-Ziele
 - 3.2 Analyse von Performance-Treibern
4. Kundenrentabilitätsanalyse, Customer Lifetime Value und Benchmarking
 - 4.1 Kundenrentabilitätsanalyse
 - 4.2 Customer Lifetime Value
 - 4.3 Benchmarking

5. Bewertung und Management von intellektuellem Kapital
 - 5.1 Herausforderungen bei der Performance-Messung unter Berücksichtigung von intellektuellem Kapital
 - 5.2 Ansätze zur Bewertung und Messung von intellektuellem Kapital
6. Performance-Measurement-Konzepte
 - 6.1 Ziele von Performance-Measurement-Systemen
 - 6.2 Die Balanced Scorecard
 - 6.3 Performance Prism und SMART Pyramid
 - 6.4 European Foundation for Quality Management (EFQM)
7. Gemeinsame Merkmale verschiedener Konzepte
 - 7.1 Vergleich von Balanced Scorecard und EFQM-Excellence-Modell
 - 7.2 Herausforderungen bei der Implementation von Performance Measurement

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bible, L./Kerr, S./Zanini, M. (2006): The balanced scorecard. Here and back. In: Management Accounting Quarterly, 7. Jg., Heft 4, S. 18–23.
- Hammer, M. (2004): Deep change. How operational innovation can transform your company. In: Harvard Business Review, 85. Jg., Heft 4, S. 85–93.
- Ittner, C. D./Larcker, D. F. (2003): Coming up short on non-financial performance measurement. In: Harvard Business Review, 84 Jg., Heft 11, S. 88–95.
- Kaplan, R. S./Norton, D. P. (2008). Mastering the management system. In: Harvard Business Review, 89 Jg., Heft 1, S. 63–77.
- Kumar, V./Rajan, B. (2009). Profitable customer management: Measuring and maximizing customer lifetime value. In: Management Accounting Quarterly, 10. Jg., Heft 3, S. 1–18.
- Losbichler, H./Eisl C./Engelbrechtsmüller, C. (eds.) (2015): Handbuch der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. Key Performance Indicators für die erfolgreiche Steuerung von Unternehmen. Linde Verlag GmbH, Wien.
- Neely, A. (ed.) (2007): Business performance measurement. Theory and practice. 2. Auflage, Cambridge University Press, Cambridge, MA.
- Speckbacher, G./Bischof, J./Pfeifer, T. (2003): A descriptive analysis on the implementation of balanced scorecards in German-speaking countries. In: Management Accounting Research, 14 Jg., Heft 4, S. 361–387.
- Simons, R. (2000): Performance measurement and control systems for implementing strategy. Text and Cases (International edition). Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.
- Young, D. S./O'Byrne, S. F. (2001): EVA and value-based management. A practical guide to implementation. McGraw Hill, New York.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Innovation und Entrepreneurship

Kurscode: DLMBIED01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In der heutigen globalisierten und digitalen Welt stehen Unternehmern mehr Möglichkeiten der Entwicklung und Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung als jemals zuvor. Dem Unternehmertum, gleich ob in Form von Entrepreneurship oder Intrapreneurship, treten allerdings auch besondere Herausforderungen entgegen. Um die typischen Fallstricke bei Gründung und Wachstum von Unternehmen vermeiden zu können, ist ein gesundes Verständnis von Innovationsmanagement und Unternehmensgründung unabdingbar. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Finanzierung unternehmerischer Aktivität, und zwar sowohl aus dem Blickwinkel des Unternehmers, als auch des Investors. Innovationen und unternehmerische Aktivität sind ferner Grundlage und Triebfeder unserer Volkswirtschaft. Aber auch wenn man andere Volkswirtschaften betrachtet ist offenkundig, dass Innovation und Unternehmertum in jeder Phase der wirtschaftlichen Entwicklung von entscheidender Bedeutung sind. So stoßen Kleinunternehmen in Entwicklungsländern den Aufbau von ökonomischen Institutionen an, sie schaffen Angebot, Nachfrage und schließlich Märkte. Sie legen den Grundstein für wirtschaftliche Entwicklung und Wachstum. In entwickelten Volkswirtschaften sind Innovation und Unternehmertum die treibenden Kräfte hinter Wettbewerb und Wettbewerbsfähigkeit im globalen Kontext. Die wichtigste Rolle spielen dabei – in allen Teilen der Welt – Familienunternehmen. Der rasante technologische und soziale Wandel in unseren Gesellschaften erfordert dabei zum einen die innovative Nutzung digitaler Technologien (Internet und künstliche Intelligenz), und zum anderen den flexiblen Umgang mit neuen Organisationsformen (strategischen Allianzen zwischen Unternehmen. Dieser Kurs zeigt Studierenden Ideen, Motive und Treiber unternehmerischer Tätigkeit und Innovation und führt sie gleichzeitig an praktische Aspekte der Identifikation, Analyse und Entwicklung von Innovationen und Geschäftsideen heran. Dabei wird auch auf eine Kernkompetenz des Unternehmers eingegangen – die Fähigkeit mit Investoren und Partnern zu verhandeln.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Wichtigkeit, Grundlagen und Dimensionen von Unternehmertum und seinen Derivaten (Intrapreneurship, Corporate Entrepreneurship, und Familienunternehmen) zu verstehen.
- die Chancen und Herausforderungen, die mit der Bewertung einer Geschäftsidee und der Gründung eines Unternehmens verbunden sind, zu analysieren.
- zwischen verschiedenen Motivationen unternehmerischer Tätigkeit zu unterscheiden und spezifische Zielesetzungen für Neuunternehmen zu entwickeln.
- ein Businessmodell zu entwickeln, inklusive den Maßstäben zur Bewertung des angestrebten nachhaltigen Wachstums.
- die verschiedenen Rechtsformen bei Unternehmensgründungen anzuwenden und die passende Rechtsform für ein spezifisches Geschäftsmodell auszuwählen.
- die unterschiedlichen Möglichkeiten zur Finanzierung von unternehmerischer Aktivität und Innovation zu verstehen, sowie zwischen diesen gemäß mittel- und langfristigen Vor- und Nachteilen abzuwägen.
- einen rigorosen Geschäftsplan zu entwickeln, der sowohl als Planungs- als auch als Finanzierungsinstrument verwendet werden kann.
- ganz grundsätzlich einen unternehmerischen Mindset anzuwenden, der ihnen in einer Vielzahl unterschiedlicher Kontexte ihrer beruflichen Entwicklung dienlich sein wird.

Kursinhalt

1. Entrepreneurship
 - 1.1 Entrepreneurship und Unternehmer
 - 1.2 Unternehmerbezogene Theorien des Entrepreneurships
 - 1.3 Die volkswirtschaftliche Signifikanz von Entrepreneurship
2. Strategie der Unternehmensgründung
 - 2.1 Unterschiedliche Gelegenheiten von Unternehmensgründungen
 - 2.2 Der Entrepreneur
 - 2.3 Geschäftsmodell und Strategie
3. Innovation und Innovationsmanagement
 - 3.1 Innovation
 - 3.2 Innovationsmanagement
 - 3.3 Der Schutz geistigen Eigentums
 - 3.4 Das BMW Empathic Design
4. Rechtsformen im internationalen Vergleich
 - 4.1 Deutschland
 - 4.2 USA

5. Die Finanzierung unternehmerischer Aktivität I: Finanzquellen
 - 5.1 Inkubatoren, Acceleratoren und Crowdfunding
 - 5.2 Business Angels
 - 5.3 Private Equity und Venture Capital
 - 5.4 Öffentliche Gründungsförderung

6. Die Finanzierung unternehmerischer Aktivität II: Finanzierungsprozesse
 - 6.1 Die Investorensicht: Deal Sourcing und Deal Screening
 - 6.2 Die Unternehmersicht: Verhandlung mit Investoren
 - 6.3 Valuierung von Unternehmensgründungen

7. Der Businessplan
 - 7.1 Zweck und Zielsetzung des Businessplans
 - 7.2 Erwartungen in Bezug auf den Businessplan
 - 7.3 Struktur und Inhalt des Businessplans
 - 7.4 Richtlinien zum Erstellen eines Businessplans

8. Digitale Geschäftsmodelle und künstliche Intelligenz
 - 8.1 E-Business
 - 8.2 Künstliche Intelligenz
 - 8.3 Globotics

9. Cooperative Strategy: Allianzen und Joint Ventures
 - 9.1 Cooperative Strategy
 - 9.2 Der richtige „Fit“
 - 9.3 Die richtige „Form“

10. Familienunternehmen
 - 10.1 Definition
 - 10.2 Volkswirtschaftliche Bedeutung
 - 10.3 Stärken und Schwächen

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Alemany L. /Andreoli J.: (2018): Entrepreneurial Finance. The Art and Science of Growing Ventures, Cambridge University Press.
- Barringer, B. R./Ireland, R. D. (2019): Entrepreneurship. Successfully Launching New Ventures. 6. Auflage, Pearson Harlow (UK).
- Bertrand, M. /Schoar, A. (2006). The role of family in family firms. Journal of economic perspectives, 20(2), 73-96.
- Bessant, J./Tidd, J. (2011): Innovation and Entrepreneurship. 2. Auflage, Wiley, Chichester (UK).
- Child J./Faulkner D. /Tallmann S./Hsieh L. (o.J):. Cooperative Strategy: Managing Alliances and Networks. 3. Auflage, Oxford University Press.
- Dinnar, S. /Susskind, L. E. (2019): Entrepreneurial Negotiation. Understanding and Managing the Relationships that Determine Your Entrepreneurial Success. Springer, Berlin.
- Evans, V. (2015): Writing a Business Plan. How to Win Backing to Start Up or Grow Your Business. 2nd Edition Pearson, Harlow (UK).
- Fleming, L. (2007): Breakthroughs and the 'Long tail' of innovation. In: MIT Sloan Management Review, 49. Jg., Heft 1, S. 69–74.
- Fueglistaller, U./ Fust, A./ Müller, C./ Müller, S./ Zellweger, Th;(2019): Entrepreneurship: Modelle – Umsetzung – Perspektiven Mit Fallbeispielen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Springer Gabler, Berlin.
- Gassmann O./Frankenberger K./Csik M. (2013): Geschäftsmodelle entwickeln. 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator. Hanser, München.
- Gassmann, O. /Sutter, P. (2013): Praxiswissen Innovationsmanagement. Von der Idee zum Markterfolg. Hanser, München.
- Grichnik, D. (2016): Entrepreneurial Living. Unternimm dein Leben. In 7 Zügen zur Selbständigkeit. Hanser, München.
- Grichnik, D. et al. (2017): Entrepreneurship. Unternehmerisches Denken, Entscheiden und Handeln in innovativen und technologieorientierten Unternehmungen. 2. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Hauschildt, J./Salomo, S. (2011): Innovationsmanagement. 5. Auflage, Vahlen, München.
- Pott O. (2015): Entrepreneurship. Unternehmensgründung, Businessplan und Finanzierung, Rechtsformen und gewerblicher Rechtsschutz. 2., überarbeitete Auflage, Springer, Berlin.
- Richard Baldwin (2019): The Globotics Upheaval: Globalisation, Robotics and the Future of Work.
- Scarborough, N. M. (2012): Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management. 7. Auflage, Pearson, Harlow (UK), S. 17–47.
- Simon C. Parker (2018): The Economics of Entrepreneurship. 2nd Edition, Cambridge University Press.
- Zellweger, T. (2017): Managing the Family Business. Elgar.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

DLMBIED01-01

Personalgewinnung und -entwicklung

Modulcode: DLMWPWPGE

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Michaela Moser (Employer Branding und Recruiting) / Prof. Dr. Michaela Moser (Talentmanagement und Personalentwicklung)

Kurse im Modul

- Employer Branding und Recruiting (DLMEBR01)
- Talentmanagement und Personalentwicklung (DLMTUP01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Employer Branding und Recruiting

- Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Talentmanagement und Personalentwicklung

- Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Employer Branding und Recruiting

- Personalmarketing im HR-Mangement
- Entwicklung einer Employer Brand
- Kommunikation im Employer Branding
- Recruiting
- Recruiting- und Kommunikationskanäle
- Internationales Recruiting und Employer Branding
- Messbarkeit von Employer Branding und Recruiting

Talentmanagement und Personalentwicklung

- Grundlagen von Talent Management und Personalentwicklung
- Kompetenz- und Performance Management
- E-Learning & Blended Learning
- Management Development
- Talent Relationship Management
- Organisatorische Implementierung von Talent Management und Personalentwicklung
- Erfolgskontrolle von Talent Management und Personalentwicklung
- Besonderheiten von internationalem Talent Management und internationaler Personalentwicklung
- Anwendungsbeispiele und Best Practice zu Talent Management und Personalentwicklung

Qualifikationsziele des Moduls

Employer Branding und Recruiting

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bereiche Employer Branding und Recruiting in den Gesamtkontext des Personalmanagements einzuordnen.
- die Ziele, Methoden und Instrumente von Employer Branding und Recruiting zu benennen.
- die aktuellen Besonderheiten und den Wandel von Employer Branding und Recruiting nachzuvollziehen.
- alternative Möglichkeiten der Organisation von Employer Branding und Recruiting zu benennen.
- die Instrumente und Probleme der Erfolgsmessung von Employer Branding und Recruiting zu erläutern.
- die Besonderheiten des internationalen Employer Branding und Recruiting zu erklären.
- aktuelle Anwendungsbeispiele und Best Practice Employer Branding und Recruiting wiederzugeben.

Talentmanagement und Personalentwicklung

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bereiche Talentmanagement und Personalentwicklung in den Gesamtkontext des Personalmanagements einzuordnen.
- die ethischen Rahmenbedingungen von Talentmanagement und Personalentwicklung zu benennen.
- die Ziele, Methoden und Instrumente von Talent Management und Personalentwicklung zu erläutern.
- die aktuellen Besonderheiten und den Wandel von Talentmanagement und Personalentwicklung zu benennen.
- alternative Möglichkeiten der Organisation von Talentmanagement und Personalentwicklung zu erläutern.
- die Instrumente und Probleme der Erfolgsmessung von Talentmanagement und Personalentwicklung zu erklären.
- die Besonderheiten des internationalen Talentmanagements und der internationalen Personalentwicklung zu erklären.
- aktuelle Anwendungsbeispiele und Best Practice von Talentmanagement und Personalentwicklung wiederzugeben.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Baut auf Modulen aus dem Bereich Human Resources auf

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Human Resources

Employer Branding und Recruiting

Kurscode: DLMEBR01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der demographische Wandel in Deutschland führt dazu, dass Unternehmen stärker denn je gezwungen sind, sich am Arbeitsmarkt als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren und die Recruiting-Aktivitäten zunehmend zu professionalisieren. Nur diejenigen Organisationen, denen es gelingt, sich den Zugang zu qualifizierten Mitarbeitern am externen Arbeitsmarkt mit Instrumenten des Employer Branding zu sichern werden langfristig erfolgreich sein können. Nach dem ersten Kontakt zu potentiellen neuen Mitarbeitern ist es dann ungeheuer wichtig, das Recruiting effektiv und effizient zu gestalten und bei Bewerbern einen professionellen Eindruck zu hinterlassen. Dieses Verständnis gilt es den Studierenden im Rahmen des Kurses zu präsentieren und ihnen das notwendige Handwerkszeug zur Umsetzung von Employer Branding- und Recruiting-Aktivitäten zu vermitteln.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bereiche Employer Branding und Recruiting in den Gesamtkontext des Personalmanagements einzuordnen.
- die Ziele, Methoden und Instrumente von Employer Branding und Recruiting zu benennen.
- die aktuellen Besonderheiten und den Wandel von Employer Branding und Recruiting nachzuvollziehen.
- alternative Möglichkeiten der Organisation von Employer Branding und Recruiting zu benennen.
- die Instrumente und Probleme der Erfolgsmessung von Employer Branding und Recruiting zu erläutern.
- die Besonderheiten des internationalen Employer Branding und Recruiting zu erklären.
- aktuelle Anwendungsbeispiele und Best Practice Employer Branding und Recruiting wiederzugeben.

Kursinhalt

1. Personalmarketing im HR-Management
 - 1.1 Veränderung in der Personalarbeit
 - 1.2 Definition und Grundvoraussetzungen erfolgreichen Personalmarketings
 - 1.3 Employer Branding – die Arbeitgebermarke als Zentrum des Personalmarketings

2. Entwicklung einer Employer Brand
 - 2.1 Der Employer Branding-Kreislauf
 - 2.2 Zielgruppendefinition
 - 2.3 Die Employer Branding-Strategie
3. Kommunikation im Employer Branding
 - 3.1 Employer Branding und Talent Attraction
 - 3.2 Die Kommunikationsstrategie
4. Recruiting
 - 4.1 Der Recruiting-Prozess
 - 4.2 Methoden der Personalauswahl
 - 4.3 Zusammenarbeit mit Personalberatern
5. Recruiting- und Kommunikationskanäle
 - 5.1 Candidate Experience und Bewerbermanagement
 - 5.2 Recruiting-Kanäle online
 - 5.3 Recruiting-Kanäle offline
6. Internationales Recruiting und Employer Branding
 - 6.1 Recruiting und Employer Branding aus globaler Perspektive
7. Messbarkeit von Employer Branding & Recruiting
 - 7.1 Messbare Erfolgsfaktoren im Employer Branding und Recruiting

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bücher:
- Achouri, C. (2010): Recruiting und Placement. Methoden und Instrumente der Personalauswahl und -platzierung. 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Beck, C. (Hrsg.) (2012): Personalmarketing 2.0. Vom Employer Branding zum Recruiting. 2. Auflage, Luchterhand, Köln.
- Buckesfeld, Y. (2012): Employer Branding. Strategie für die Steigerung der Arbeitgeberattraktivität in KMU. 2. Auflage, Diplomica, Hamburg.
- Dannhäuser, R. (2015): Praxishandbuch Social Media Recruiting. Experten Know-How / Praxistipps / Rechtshinweise. 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Dessler, G. (2013): Human Resource Management. 13. Auflage, Prentice Hall, Boston et al.
- DGFP (Hrsg.) (2012): Employer Branding. Die Arbeitgebermarke gestalten und im Personalmarketing umsetzen. Bertelsmann, Bielefeld.
- Rosethorn, H./Bernard Hodes Group (2009): The Employer Brand. Keeping Faith with the Deal. Routledge, New York.
- Rath, B. H./Salmen, S. (Hrsg.) (2012): Recruiting im Social Web. Talentmanagement 2.0 – So begeistern Sie Netzwerker für Ihr Mitmach-Unternehmen! BusinessVillage, Göttingen.
- Rump, J./Eilers, S. (2012): Die jüngere Generation in einer alternden Arbeitswelt. Baby Boomer versus Generation Y. Verlag Wissenschaft und Praxis, Sternenfels.
- Rump, J./Eilers, S. (Hrsg.) (2014): Lebensphasenorientierte Personalpolitik. Strategien, Konzepte und Praxisbeispiele zur Fachkräftesicherung. Springer Gabler, Berlin et al.
- Stotz, W./Wedel-Klein, A. (2013): Employer Branding. Mit Strategie zum bevorzugten Arbeitgeber. 2. Auflage, Oldenbourg, München.
- Trost, A. (2009): Employer Branding. Arbeitgeber positionieren und präsentieren. 2. Auflage, Luchterhand, Köln.
- Handwörterbücher:
- Gaugler, E./Oechsler, W. A./Weber, W. (Hrsg.) (2004): Handwörterbuch des Personalwesens. 3. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Kieser, A./Reber, G./Wunderer, R. (Hrsg.) (1995): Handwörterbuch der Führung. 2. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Zeitschriften:
- Human Resources Manager
- Human Resource Management Journal
- Human Resource Management Review
- International Journal of Applied HRM
- Personal Quarterly
- Personalmagazin
- Personalwirtschaft
- Personalführung
- Die Mitbestimmung
- The International Journal of Human Resource Management
- Zeitschrift für Personalforschung

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Talentmanagement und Personalentwicklung

Kurscode: DLMTUP01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der demographische Wandel in Deutschland zwingt Unternehmen aktuell dazu, Talente zu finden, zu fördern, weiterzuentwickeln und zu binden. Das Personalmanagement ist folglich mit der kontinuierlichen Aufgabe konfrontiert, sowohl das Talentmanagement als auch die damit eng verbundene Personalentwicklung so zeitgemäß und effizient wie möglich zu gestalten. Dieses Verständnis gilt es den Studierenden im Rahmen des Kurses zu präsentieren und ihnen das notwendige Handwerkszeug zur Umsetzung von Talentmanagement- und Personalentwicklungs-Aktivitäten zu vermitteln.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bereiche Talentmanagement und Personalentwicklung in den Gesamtkontext des Personalmanagements einzuordnen.
- die ethischen Rahmenbedingungen von Talentmanagement und Personalentwicklung zu benennen.
- die Ziele, Methoden und Instrumente von Talent Management und Personalentwicklung zu erläutern.
- die aktuellen Besonderheiten und den Wandel von Talentmanagement und Personalentwicklung zu benennen.
- alternative Möglichkeiten der Organisation von Talentmanagement und Personalentwicklung zu erläutern.
- die Instrumente und Probleme der Erfolgsmessung von Talentmanagement und Personalentwicklung zu erklären.
- die Besonderheiten des internationalen Talentmanagements und der internationalen Personalentwicklung zu erklären.
- aktuelle Anwendungsbeispiele und Best Practice von Talentmanagement und Personalentwicklung wiederzugeben.

Kursinhalt

1. Grundlagen von Talentmanagement und Personalentwicklung
 - 1.1 Begriffe und Definitionen
 - 1.2 Rechtliche Grundlagen
 - 1.3 Der demographische Wandel
 - 1.4 Ethische Rahmenbedingungen
2. Kompetenz- und Performance-Management
 - 2.1 Kompetenz- und Skill-Management
 - 2.2 Performance und Potential
3. E-Learning und Blended Learning
 - 3.1 Besonderheiten und Rahmenbedingungen
 - 3.2 Planung, Ausgestaltung und Kontrolle
 - 3.3 IT-Grundlagen
4. Management Development
 - 4.1 Leadership Development
 - 4.2 360°-Feedbacks
 - 4.3 Coaching und Mentoring
5. Talent Relationship Management
 - 5.1 Zielgruppendefinition
 - 5.2 Arbeitgebersversprechen
 - 5.3 Suchstrategien
 - 5.4 Kandidatenbindung
6. Organisatorische Implementierung
 - 6.1 Verantwortlichkeiten und Struktur
 - 6.2 Rolle der Führungskräfte
 - 6.3 IT-Systeme für Talentmanagement und Personalentwicklung
 - 6.4 Talentmanagement und Personalentwicklung in Großunternehmen und KMUs am Beispiel der Banken
7. Erfolgskontrolle von Talentmanagement und Personalentwicklung
 - 7.1 Kennzahlen und KPIs
 - 7.2 Problematik der Erfolgskontrolle

8. Internationales Talentmanagement und internationaler Personalentwicklung
 - 8.1 Internationale Personalentwicklung
9. Ein Anwendungsbeispiel: ABB
 - 9.1 Talentmanagement und Personalentwicklung bei ABB

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bücher:
- Becker, M. (2013): Personalentwicklung. Bildung, Förderung und Organisationsentwicklung in Theorie und Praxis. 6. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Berger, L. A./Berger, D. A. (Hrsg.) (2010): The Talent Management Handbook. 2. Auflage, McGraw-Hill, New York et al.
- Bröckermann, R./Pepels, W. (Hrsg.) (2002): Personalmarketing. Akquisition – Bindung – Freistellung. Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Bröckermann, R./Müller-Vorbrüggen, M. (Hrsg.) (2010): Handbuch Personalentwicklung. Die Praxis der Personalbildung, Personalförderung und Arbeitsstrukturierung. 3. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Dessler, G. (2013): Human Resource Management. 13. Auflage, Prentice Hall, Boston et al.
- Grote, S./Kauffeld, S./Frieling, E. (Hrsg.) (2012): Kompetenzmanagement. Grundlagen und Praxisbeispiele. 2. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Kröger, H./Reisky, A. (2004): Blended learning. Erfolgsfaktor Wissen. Bertelsmann, Bielefeld.
- Meifert, M. T. (Hrsg.) (2010): Strategische Personalentwicklung. Ein Programm in acht Etappen. 2. Auflage, Wiesbaden.
- Ritz, A./Thom, N. (Hrsg.) (2011): Talent Management. Talente identifizieren, Kompetenzen entwickeln, Leistungsträger erhalten. 2. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Scullion, H./Collings, D. G. (Hrsg.) (2011): Global Talent Management. Routledge, New York et al.
- Trost, A. (2012): Talent Relationship Management. Personalgewinnung in Zeiten des Fachkräftemangels. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Trost, A./Jenewein, T. (Hrsg.) (2011): Personalentwicklung 2.0. Lernen, Wissensaustausch und Talentförderung der nächsten Generation. Luchterhand, München.
- Handwörterbücher:
- Gaugler, E./Oechsler, W. A./Weber, W. (Hrsg.) (2004): Handwörterbuch des Personalwesens. 3. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Kieser, A./Reber, G./Wunderer, R. (Hrsg.) (1995): Handwörterbuch der Führung. 2. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Zeitschriften:
- Human Resources Manager
- Human Resource Management Journal
- Human Resource Management Review
- International Journal of Applied HRM
- Personal Quarterly
- Personalmagazin
- Personalwirtschaft
- Personalführung
- Die Mitbestimmung
- The International Journal of Human Resource Management
- Zeitschrift für Personalforschung

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Fallstudie
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Podcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Projektmanagement

Modulcode: MWPT

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Margit Sarstedt (Methoden des Projektmanagements) / Prof. Dr. Margit Sarstedt (Projektmanagement mit dem PMBOK Guide)

Kurse im Modul

- Methoden des Projektmanagements (MWPT01)
- Projektmanagement mit dem PMBOK Guide (MWPT02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	<p><u>Methoden des Projektmanagements</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten <p><u>Projektmanagement mit dem PMBOK Guide</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <p>Methoden des Projektmanagements</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aspekte der Projektwirtschaft ▪ Projektmanagementsystem ▪ Normen, Standards und Methoden des Projektmanagements ▪ Projektorganisation und -portfoliomanagement <p>Projektmanagement mit dem PMBOK Guide</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Initiierungsphase ▪ Planungsphase ▪ Projektmanagementprozesse in der Durchführungsphase ▪ Projektmanagementprozesse der Überwachungs- und Steuerungsphase sowie der Abschlussphase 	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Methoden des Projektmanagements</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ die harten und weichen Erfolgsfaktoren des Projektmanagements voneinander abzugrenzen und zu erläutern. ▪ die Methoden und Werkzeuge zu skizzieren und die situationsadäquate Auswahl derselben zu begründen. ▪ die Steuerung von Projekten zu skizzieren. ▪ kritische Erfolgsfaktoren zu klassifizieren. <p>Projektmanagement mit dem PMBOK Guide</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ihre Erfahrung mit weichen und harten Erfolgsfaktoren des Projektmanagements im Rahmen des Praxisbeispiels vor dem Hintergrund ihrer theoretischen Kenntnisse zu reflektieren. ▪ theoretisch fundierte und praktisch bewährte Methoden und Werkzeuge auf ihr Umfeld zu transferieren und zu entscheiden, welcher Detailgrad im Projektmanagement anzuwenden ist und welche Methoden in das jeweilige Umfeld passen. ▪ internationalen Aspekte und die unterschiedlichen Kulturen, in denen Projekte stattfinden können, bei ihrer Projektplanung zu berücksichtigen. ▪ sich eigene Hilfsmittel abzuleiten, mit deren Einsatz sie ein Projekt strukturiert zum Erfolg führen können. Darüber hinaus sind sie befähigt, die weichen Erfolgsfaktoren zu erkennen und zu managen. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Baut auf Modulen aus dem Bereich Projektmanagement auf</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Master-Programme im Bereich Wirtschaft & Management</p>

Methoden des Projektmanagements

Kurscode: MWPT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Den Schwerpunkt des Kurses bilden die theoretischen Grundlagen des Projektmanagements. Nach einer Definition des Projektmanagements und seiner Abgrenzung zum Linienmanagement werden die organisationstheoretischen Aspekte von Projekten und deren Auswirkungen auf das Management betrachtet. Danach werden den Teilnehmern die gängigen Methoden des Projektmanagements (DIN 69901, IPMA/GPM, PRINCE2, PMBOK Guide, V-Modell, Scrum) und ihre Einsatzmöglichkeiten vorgestellt. Nach dieser Einführung in die Grundlagen der Projektmanagementmethoden wird das in internationalen Unternehmen häufig anzutreffende Multiprojektmanagement mit seinen spezifischen Herausforderungen betrachtet. Eng verbunden mit dem Multiprojektmanagement ist das Projektportfoliomanagement. Die Teilnehmer erfahren, welche Instrumente und Prozesse zur Abstimmung und Steuerung eines Projektportfolios zum Einsatz kommen. Ergänzend zu den formalen Werkzeugen und Methoden, den sogenannten harten Faktoren, werden auch Methoden zum Einsatz der weichen Faktoren, die wesentlich zum Projekterfolg beitragen, kurz dargestellt. Dazu zählen z. B. Teamaufstellung für Workshops bzw. das Projektteam, Führung eines Projektteams, Management der Erwartungen von Führungskräften in Steuerkreisen, strukturiertes Aufbereiten von Entscheidungen, Konfliktlösungsstrategien und Projektkommunikation. Abschließend werden die kritischen Erfolgsfaktoren von Projekten zusammenfassend reflektiert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die harten und weichen Erfolgsfaktoren des Projektmanagements voneinander abzugrenzen und zu erläutern.
- die Methoden und Werkzeuge zu skizzieren und die situationsadäquate Auswahl derselben zu begründen.
- die Steuerung von Projekten zu skizzieren.
- kritische Erfolgsfaktoren zu klassifizieren.

Kursinhalt

1. Einführung in das Projektmanagement
 - 1.1 Das Projekt
 - 1.2 Das Projektmanagement

2. Gesamt- und einzelwirtschaftliche Aspekte der Projektwirtschaft
 - 2.1 Entwicklung und Stand der Projektwirtschaft
 - 2.2 Grundfragen der Projektwirtschaft im Unternehmen
3. Das Projektmanagementsystem
 - 3.1 Modelle für Projektmanagementsysteme
 - 3.2 Die Beurteilung von Projektmanagementsystemen
4. Normen, Standards und Methoden
 - 4.1 Normen und Standards
 - 4.2 Projektmanagementmethoden
5. Projektorganisation
 - 5.1 Beteiligte und Instanzen
 - 5.2 Grundformen der Projektorganisation
6. Projektportfoliomanagement
 - 6.1 Multiprojekt-/Projektportfoliomanagement
 - 6.2 Phasenmodell des Projektportfolios

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bergmann, R. (2008): Organisation und Projektmanagement. Physica, Heidelberg.
- Borgert, S. (2012): Holistisches Projektmanagement. Vom Umgang mit Menschen, Systemen und Veränderung. Springer, Berlin.
- Huber, A./Kuhnt, B./Diener, M. (2011): Projektmanagement. Erfolgreicher Umgang mit Soft Factors. Vdf Hochschulverlag, Zürich.
- Kerzner, H. (2008): Projektmanagement. Ein systemorientierter Ansatz zur Planung und Steuerung. 2. Auflage, mitp, Frechen.
- Majer, C./Stabauer, L. (2010): Social Competence im Projektmanagement. Projektteams führen, entwickeln, motivieren. Goldegg, Wien.
- Project Management Institute (PMI) (Hrsg.) (2013): A Guide to the Project Management Body of Knowledge. 5. Auflage, PMI, Newton (PA).
- Spitzczok, N./Vollmer, G. (2010): Pragmatisches IT-Projektmanagement. Softwareentwicklungsprojekte auf Basis des PMBOK Guide führen. dpunkt.verlag, Heidelberg.
- Tiemeyer, E. (Hrsg.) (2010): Handbuch IT-Projektmanagement. Vorgehensmodelle, Managementinstrumente, Good Practices. Hanser, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Projektmanagement mit dem PMBOK Guide

Kurscode: MWPT02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Den Schwerpunkt dieses Kurses bildet das Management eines länderübergreifenden Projektes mit verteilten multinationalen Projektteams im Rahmen einer Case Study. Auf Basis einer kurzen Auffrischung der Inhalte des Kurses „Methoden des Projektmanagements“ werden die Studierenden alle Phasen eines Projektes in Theorie und Praxis durchlaufen. Alle bedeutenden Prozesse der vier Phasen eines Projektes (Vorbereitung, Planung, Durchführung, Abschluss) werden in einer Prozesslandkarte visualisiert, Schritt für Schritt theoretisch beleuchtet und mit praktischen Beispielen unterlegt. So werden die Prozesse praktisch nachvollziehbar und Best Practices der Anwendung von Methoden und Werkzeugen evaluiert. In jeder Projektphase wird ein Bezug der jeweiligen Prozesse zu den Knowledge Areas und den Prozessen des PMBOK Guide hergestellt. Praxisbewährte Eingangsartefakte und die Ergebnisartefakte zu den Prozessen werden erarbeitet. Ergänzend zu den formalen Werkzeugen und Methoden werden in der Case Study auch die weichen Faktoren, die wesentlich zum Projekterfolg beitragen, vermittelt. Dazu zählen z. B. Management der Erwartungen von Führungskräften in Steuerkreisen, Teamaufstellung für Workshops bzw. das Projektteam, Führung eines Projektteams, strukturiertes Aufbereiten von Entscheidungen, Konfliktlösungsstrategien und Projektkommunikation. Zu diesem Projekt ist abschließend ein Bericht zu schreiben.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ihre Erfahrung mit weichen und harten Erfolgsfaktoren des Projektmanagements im Rahmen des Praxisbeispiels vor dem Hintergrund ihrer theoretischen Kenntnisse zu reflektieren.
- theoretisch fundierte und praktisch bewährte Methoden und Werkzeuge auf ihr Umfeld zu transferieren und zu entscheiden, welcher Detailgrad im Projektmanagement anzuwenden ist und welche Methoden in das jeweilige Umfeld passen.
- internationalen Aspekte und die unterschiedlichen Kulturen, in denen Projekte stattfinden können, bei ihrer Projektplanung zu berücksichtigen.
- sich eigene Hilfsmittel abzuleiten, mit deren Einsatz sie ein Projekt strukturiert zum Erfolg führen können. Darüber hinaus sind sie befähigt, die weichen Erfolgsfaktoren zu erkennen und zu managen.

Kursinhalt

1. Projektmanagement mit dem PMBOK
 - 1.1 Die Nomenklatur des PMBOK
 - 1.2 Grundstrukturen von Projekten nach dem PMBOK
 - 1.3 Der Aufbau des PMBOK
2. Die Initiierungsphase
 - 2.1 Projektauftrag entwickeln
 - 2.2 Stakeholder identifizieren
3. Die Planung von Inhalt und Umfang
 - 3.1 Integrationsmanagement in der Planungsphase
 - 3.2 Inhalts- und Umfangsmanagement in der Planungsphase
 - 3.3 Projektstrukturplan erstellen
4. Terminmanagement in der Planungsphase
 - 4.1 Terminmanagement planen
 - 4.2 Vorgänge definieren und Folgen festlegen
 - 4.3 Ressourcen und Vorgangsdauer schätzen
 - 4.4 Terminplan entwickeln
5. Kostenmanagement in der Planungsphase
 - 5.1 Kostenmanagement planen
 - 5.2 Kosten schätzen
 - 5.3 Budget festlegen
6. Risiko-, Qualitäts-, HR-, Kommunikations- und Beschaffungsmanagement in der Planungsphase
 - 6.1 Risikomanagement in der Planungsphase
 - 6.2 Qualitätsmanagement in der Planungsphase
 - 6.3 Die Planung von HR, Kommunikation und Beschaffung
7. Projektmanagementprozesse der Durchführungsphase
 - 7.1 HR- und Kommunikationsmanagement in der Durchführungsphase
 - 7.2 Weitere Projektprozesse in der Durchführungsphase

8. Projektmanagementprozesse der Überwachungs- und Steuerungsphase sowie der Abschlussphase
 - 8.1 Umfangs- und Inhalts- sowie Zeitmanagement in der Überwachungs- und Steuerungsphase
 - 8.2 Kosten-, Qualitäts- und Kommunikationsmanagement in der Überwachungs- und Steuerungsphase
 - 8.3 Risiko-, Beschaffungs- und Stakeholder Management in der Überwachungs- und Steuerungsphase
 - 8.4 Prozesse der Abschlussphase

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bergmann, R. (2008): Organisation und Projektmanagement. Physica, Heidelberg.
- Borgert, S. (2012): Holistisches Projektmanagement. Vom Umgang mit Menschen, Systemen und Veränderung. Springer, Berlin.
- DeMarco, T. (2007): Der Termin. Ein Roman über Projektmanagement. Hanser, München.
- Huber, A./Kuhnt, B./Diener, M. (2011): Projektmanagement. Erfolgreicher Umgang mit Soft Factors. Vdf Hochschulverlag, Zürich.
- Kerzner, H. (2008): Projektmanagement. Ein systemorientierter Ansatz zur Planung und Steuerung. 2. Auflage, mitp, Frechen.
- Majer, C./Stabauer, L. (2010): Social Competence im Projektmanagement. Projektteams führen, entwickeln, motivieren. Goldegg, Wien.
- Project Management Institute (PMI) (Hrsg.) (2013): A Guide to the Project Management Body of Knowledge. 5. Auflage, PMI, Newton (PA).
- Schelle, H. (2010): Projekte zum Erfolg führen. Projektmanagement systematisch und kompakt. 6. Auflage, dtv, München.
- Spitzcok, N./Vollmer, G. (2010): Pragmatisches IT-Projektmanagement. Softwareentwicklungsprojekte auf Basis des PMBOK Guide führen. dpunkt.verlag, Heidelberg.
- Tiemeyer, E. (Hrsg.) (2010): Handbuch IT-Projektmanagement. Vorgehensmodelle, Managementinstrumente, Good Practices. Hanser, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Sales Management

Modulcode: DLMWSAM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	--------------	--	---

Modulverantwortliche(r)

Michael Aman (Sales Management I) / Michael Aman (Sales Management II)

Kurse im Modul

- Sales Management I (DLMWSA01)
- Sales Management II (DLMWSA02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Sales Management I

- Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Sales Management II

- Studienformat "Fernstudium": Fallstudie

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls**Sales Management I**

- Strategische Rahmenbedingungen und Konzepte des Vertriebsmanagements
- Aufbau- und Ablauforganisatorische Optionen des Vertriebs im Unternehmen
- Rahmenbedingungen und Gestaltungsoptionen für ein erfolgreiches Sales Force Management

Sales Management II

- Ziele und Instrumente des operativen Sales Management
- Grundlagen des Database-Marketings und Ziele, Prozesse und Inhalte des erfolgreichen Beschwerdemanagements
- Rahmenbedingungen, Instrumente, Erfolgsfaktoren und Gestaltungsoptionen des Direktmarketings und -vertriebs sowie des Online-Vertriebsmanagements

Qualifikationsziele des Moduls**Sales Management I**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Kenntnisse über die strategischen Grundlagen des Vertriebsmanagements zu besitzen und die grundlegenden Ansatzpunkte zur Gestaltung alternativer Vertriebsmodelle zu verstehen.
- die Kernideen der Customer Driven Organization zu verstehen und die Konsequenzen und Gestaltungsoptionen für die Aufbau- und Ablauforganisation des Vertriebs im Unternehmen zu erkennen.
- mit den Funktionen und den Herausforderungen der Projektorganisation im Vertrieb vertraut zu sein.
- eine Vertriebsmannschaft/Sales Force eigenständig zu organisieren und zu führen.
- ideal vorbereitet sein, um auch künftigen Herausforderungen des Vertriebsmanagements aktiv begegnen zu können.

Sales Management II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Aufgaben und Ziele der Instrumente des Vertriebsmanagements zu erkennen und sind mit den Grundlagen des Database-Marketing vertraut.
- die Rahmenbedingungen, Ziele und Gestaltungsoptionen des Beschwerdemanagements zu erläutern.
- mithilfe ihrer erworbenen Kenntnisse aus dem Bereich Direktmarketing- und -vertrieb eigenständig Direktvertriebskampagnen zu konzipieren.
- den Prozess, die Instrumenten und die zentralen Aspekten des Online-Vertriebsmanagements zu erläutern.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Baut auf Modulen aus dem Bereich Marketing & Vertrieb auf

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Sales Management I

Kurscode: DLMWSA01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden lernen die strategischen Grundlagen und Gestaltungsoptionen des Sales Managements kennen. Neben grundsätzlichen strategischen Stoßrichtungen des Sales Managements erlernen sie die Einordnung alternativer Vertriebsstrategien und setzen sich aktiv und kritisch mit den Herausforderungen des Multi-Channel-Vertriebs auseinander. Darüber hinaus wird das Konzept der Customer Driven Organization erklärt und vertieft sowie hierauf aufbauend Konsequenzen für die Ausgestaltung der Vertriebsorganisation und das strategische bzw. operative Sales Force Management abgeleitet. Abschließend werden künftige Herausforderungen im Vertrieb hergeleitet und diskutiert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Kenntnisse über die strategischen Grundlagen des Vertriebsmanagements zu besitzen und die grundlegenden Ansatzpunkte zur Gestaltung alternativer Vertriebsmodelle zu verstehen.
- die Kernideen der Customer Driven Organization zu verstehen und die Konsequenzen und Gestaltungsoptionen für die Aufbau- und Ablauforganisation des Vertriebs im Unternehmen zu erkennen.
- mit den Funktionen und den Herausforderungen der Projektorganisation im Vertrieb vertraut zu sein.
- eine Vertriebsmannschaft/Sales Force eigenständig zu organisieren und zu führen.
- ideal vorbereitet sein, um auch künftigen Herausforderungen des Vertriebsmanagements aktiv begegnen zu können.

Kursinhalt

1. Einführung und Grundlagen des Vertriebs
 - 1.1 Theoretische Einordnung des Vertriebs
 - 1.2 Strategischer Vertrieb
 - 1.3 Vertrieb in der Praxis
 - 1.4 Die Elemente der Vertriebspolitik im Überblick

2. Grundlagen der Vertriebsgestaltung
 - 2.1 Einstufiger (Direktvertrieb) versus mehrstufiger Vertrieb
 - 2.2 Vertrieb an Geschäftskunden oder Industriegütervertrieb
 - 2.3 Kooperative Vertriebsformen
 - 2.4 Vertriebspartner: Absatzmittler und Absatzhelfer
3. Vertriebskonzeption
 - 3.1 Push versus Pull
 - 3.2 Distributionsintensität – ubiquitär, intensiv, selektiv, exklusiv
 - 3.3 Key-Account-Management
 - 3.4 Kleinkundenbetreuung
4. Multi Channel Management
 - 4.1 Grundlagen
 - 4.2 Festlegung und Integration der Kanalstufen und -prozesse
 - 4.3 Steuerung und Bewertung der Vertriebskanäle
 - 4.4 Erfolgsfaktoren und Konfliktpotenziale in Multikanalsystemen
5. Verkaufs- und Kontaktformen
 - 5.1 Persönlicher Verkauf
 - 5.2 Mediengestützter Verkauf
 - 5.3 Mediengeführter Verkauf
6. Prinzipien der Vertriebsorganisation
 - 6.1 Customer-oriented Sales Organization
 - 6.2 Vertriebsorganisation nach Produkten oder Regionen
 - 6.3 Vertriebsorganisation nach Absatzkanälen oder Kunden
 - 6.4 Zentrale oder dezentrale Vertriebsorganisation
7. Sales Force Management I
 - 7.1 Rekrutierung von Mitarbeitern für den Vertrieb
 - 7.2 Qualifizierung von Mitarbeitern im Vertrieb
 - 7.3 Einsatzplanung von Mitarbeitern im Vertrieb
8. Sales Force Management II
 - 8.1 Vertriebsführung und Vertriebskultur
 - 8.2 Vergütungs- und Anreizsysteme
 - 8.3 Leistungsbewertung und -kontrolle

9. Vertriebscontrolling
 - 9.1 Inhalt und Aufgaben des Vertriebscontrollings
 - 9.2 Strategisches Vertriebscontrolling
 - 9.3 Operatives Vertriebscontrolling
 - 9.4 Vertriebsinformationssysteme

10. Zukünftige Entwicklungen
 - 10.1 Digitalisierung und Social Media
 - 10.2 Globalisierung und Internationalisierung
 - 10.3 Big Data und Systemintegration

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Albers, S./Krafft, M. (2013): Vertriebsmanagement. Organisation – Planung – Controlling – Support. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Bauer, H. H./Neumann, M. M./Schüle, A. (2006) Konsumentenvertrauen. Konzepte und Anwendungen für ein nachhaltiges Kundenbindungsmanagement. Vahlen, München.
- Bruhn, M./Homburg, C. (Hrsg.) (2010): Handbuch Kundenbindungsmanagement. 7. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Bruhn, M./Stauss, B. (Hrsg.) (2009): Kundenintegration. Gabler, Wiesbaden.
- Czech-Winkelmann, S. (2003): Vertrieb. Kundenorientierte Konzeption und Steuerung. Cornelsen, Berlin.
- Hair, J. F. et al. (2008): Sales Management. Building Customer Relationships and Partnerships. Cengage, Boston.
- Homburg, C./Schäfer, H./Schneider, J. (2012): Sales Excellence. Systematic Sales Management. Springer, Wiesbaden.
- Ingram, T. N. et al. (2015): Sales Management. Analysis and Decision Making. 9. Auflage, Routledge, Abingdon.
- Kleinaltenkamp, M./Saab, S. (2009): Technischer Vertrieb. Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing. Springer, Heidelberg.
- Link, J./Seidl, F. (Hrsg.) (2009): Kundenabwanderung. Früherkennung, Prävention, Kundenrückgewinnung. Mit erfolgreichen Praxisbeispielen aus verschiedenen Branchen. Gabler, Wiesbaden.
- Pepels, W. (Hrsg.) (2008): Vertriebsleiterhandbuch. Erfolge im Verkauf planen und steuern. 2. Auflage, Symposium, Düsseldorf.
- Reichwald, R./Piller, F. (2009): Interaktive Wertschöpfung. Open Innovation, Individualisierung und neue Formen der Arbeitsteilung. 2. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Specht, G./Fritz, W. (2005): Distributionsmanagement. 4. Auflage, Kohlhammer, Stuttgart.
- Stauss, B./Seidel, W. (2014): Beschwerdemanagement. Unzufriedene Kunden als profitable Zielgruppe. 5. Auflage, Hanser, München.
- Winkelmann, P. (2012): Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung. Die Instrumente des integrierten Kundenmanagements. 5. Auflage, Vahlen, München.
- Wirtz, B. (2005): Integriertes Direktmarketing. Grundlagen – Instrumente – Prozesse. Gabler, Wiesbaden.
- Wirtz, B. W. (2007): Handbuch Multi-Channel-Marketing. Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Fallstudie
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Sales Management II

Kurscode: DLMWSA02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs erweitert und vertieft das Verständnis des Vertriebsmanagements, indem die operative Umsetzung der Vorgaben und Gestaltungsoptionen des strategischen Sales Managements (Kurs I) dargestellt und detailliert werden. Ausgehend von der Erarbeitung des übergeordneten Zielsystems des Vertriebsmanagements werden die Grundlagen des Database-Marketings erörtert und hierauf aufbauend grundlegende Prozesse und Instrumente des Beschwerdemanagements erörtert. Eine Vertiefung der wesentlichen Aspekte des Direktmarketings und -vertriebs inklusive der Darstellung der zentralen Instrumente, der Wahrnehmungsprozesse und Erfolgsfaktoren sowie der Kampagnenplanung und -kontrolle ergänzt dabei die Darstellung des operativen Vertriebsmanagements. Abschließend werden die zentralen Erkenntnisse zu den Rahmenbedingungen, der Konzeption sowie Umsetzung und Kontrolle von Online-Vertriebsmaßnahmen dargestellt und Entwicklungsoptionen des Vertriebs im Rahmen des künftigen Web 3.0 erörtert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Aufgaben und Ziele der Instrumente des Vertriebsmanagements zu erkennen und sind mit den Grundlagen des Database-Marketing vertraut.
- die Rahmenbedingungen, Ziele und Gestaltungsoptionen des Beschwerdemanagements zu erläutern.
- mithilfe ihrer erworbenen Kenntnisse aus dem Bereich Direktmarketing- und -vertrieb eigenständig Direktvertriebskampagnen zu konzipieren.
- den Prozess, die Instrumenten und die zentralen Aspekten des Online-Vertriebsmanagements zu erläutern.

Kursinhalt

1. Vertriebsmanagements
 - 1.1 Ziele und Aufgaben des Vertriebs
 - 1.2 Die Entwicklung des Vertriebs: Von der Abschlussjagd zum Verkaufen mit Methode
 - 1.3 Die Entwicklung zum CRM-Vertrieb: Verkaufen mit System

2. Database Marketing
 - 2.1 Begriff und Inhalt des Database Marketings
 - 2.2 Voraussetzungen und Vorgehensweise im Database Marketing
 - 2.3 Rechtliche Rahmenbedingungen
3. Beschwerdemanagement I
 - 3.1 Grundlagen und Ziele des Beschwerdemanagements
 - 3.2 Definition und Relevanz von Kundenzufriedenheit
 - 3.3 Aufgaben und Prozesse des Beschwerdemanagements
4. Beschwerdemanagement II
 - 4.1 Strategien des Beschwerdemanagements
 - 4.2 Umsetzung des Beschwerdemanagements
 - 4.3 Beschwerdemanagement in sozialen Medien
 - 4.4 Kontrolle des Erfolgs des Beschwerdemanagements
5. Direktmarketing und Vertrieb
 - 5.1 Definition und Einordnung des Direktmarketings
 - 5.2 Die Entwicklung des Direktmarketings
 - 5.3 Dialogmarketing und Verkauf: Vom Vertreterbesuch zum schriftlichen Verkaufsgespräch – Die Siegfried Vögele Dialogmethode®
6. Die Medien des Dialogmarketings: Einsatz und Gestaltung
 - 6.1 Medien und deren Nutzung im Dialogmarketing
 - 6.2 Die Gestaltung des Dialogmarketings
 - 6.3 Fallbeispiele
7. Grundlagen und Formen des Online- Marketings und Vertriebsmanagements
 - 7.1 Begriff und Formen des Online-Marketings
 - 7.2 Die Corporate Website
 - 7.3 Affiliate- und Suchmaschinen-Marketing
8. E-Mail-, Mobile- und Social Media Marketing und Kampagnenmanagement
 - 8.1 E-Mail-Marketing
 - 8.2 Mobile Marketing
 - 8.3 Social Media Marketing
 - 8.4 Kampagnenmanagement

9. Organisation, Management und Kontrolle des Online-Marketings und Vertriebsmanagements
 - 9.1 Organisatorische Einbindung des Dialog-/Online-Marketings
 - 9.2 Die Zusammenführung der Database, des Beschwerdemanagements sowie des Dialog- und Online-Marketings im CRM
 - 9.3 Kennzahlen des Dialogmarketings

10. Rechtliche Aspekte und zukünftige Entwicklungen im Online-Vertriebsmanagement
 - 10.1 Rechtliche Aspekte des Dialog- und Online-Marketings I
 - 10.2 Rechtliche Aspekte des Dialog- und Online-Marketings II
 - 10.3 Vertrieb 3.0

Literatur
Pflichtliteratur
<p>Weiterführende Literatur</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Albers, S./Krafft, M. (2013): Vertriebsmanagement. Organisation – Planung – Controlling – Support. Springer Gabler, Wiesbaden. ▪ Bauer, H. H./Neumann, M. M./Schüle, A. (2006): Konsumentenvertrauen. Konzepte und Anwendungen für ein nachhaltiges Kundenbindungsmanagement. Vahlen, München. ▪ Bruhn, M./Homburg, C. (Hrsg.) (2010): Handbuch Kundenbindungsmanagement. 7. Auflage, Gabler, Wiesbaden. ▪ Hair, J. F. et al. (2008): Sales Management. Building Customer Relationships and Partnerships. Cengage, Boston. ▪ Homburg, C./Schäfer, H./Schneider, J. (2012): Sales Excellence. Systematic Sales Management. Springer, Wiesbaden. ▪ Ingram, T. N. et al. (2015): Sales Management. Analysis and Decision Making. 9. Auflage, Routledge, Abingdon. ▪ Kaushik, A. (2007): Web Analytics. An Hour a Day. Wiley, Hoboken (NJ). ▪ Kleinaltenkamp, M./Saab, S. (2009): Technischer Vertrieb. Eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business-Marketing. Springer, Heidelberg. ▪ Kreutzer, R. (2012): Praxisorientiertes Online-Marketing. Konzepte – Instrumente – Checklisten. Gabler, Wiesbaden. ▪ Lammenett, E. (2012): Praxiswissen Online-Marketing. Affiliate- und E-Mail-Marketing, Suchmaschinenmarketing, Online-Werbung, Social Media, Online-PR. 3. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden. ▪ Link, J./Seidl, F. (Hrsg.) (2009): Kundenabwanderung. Früherkennung, Prävention, Kundenrückgewinnung. Mit erfolgreichen Praxisbeispielen aus verschiedenen Branchen. Gabler, Wiesbaden. ▪ Pepels, W. (Hrsg.) (2008): Vertriebsleiterhandbuch. Erfolge im Verkauf planen und steuern. 2. Auflage, Smyposion, Düsseldorf. ▪ Reichwald, R./Piller, F. (2009): Interaktive Wertschöpfung. Open Innovation, Individualisierung und neue Formen der Arbeitsteilung. 2. Auflage, Gabler, Wiesbaden. ▪ Schwarz, T. (2012): Erfolgreiches Online-Marketing. Von E-Mailing bis Social Media. 2. Auflage, Haufe, München. ▪ Specht, G./Fritz, W. (2005): Distributionsmanagement. 4. Auflage, Kohlhammer, Stuttgart. ▪ Stauss, B./Seidel, W. (2014): Beschwerdemanagement. Unzufriedene Kunden als profitable Zielgruppe. 5. Auflage, Hanser, München. ▪ Winkelmann, P. (2012): Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung. Die Instrumente des integrierten Kundenmanagements. 5. Auflage, Vahlen, München. ▪ Wirtz, B. (2005): Integriertes Direktmarketing. Grundlagen – Instrumente – Prozesse. Gabler, Wiesbaden. ▪ Wirtz, B. W. (2007): Handbuch Multi-Channel-Marketing. Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Fallstudie
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

DLMWSA02

Strategisches Marketing und Branding

Modulcode: MWMA

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau MA	ECTS 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	--	---------------------	-------------------	---

Semester 3. Semester	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
--------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Cornelia Hattula (Global Branding) / Prof. Dr. Dirk Battenfeld (Customer-Relationship-Management)

Kurse im Modul

- Global Branding (MWMA01)
- Customer-Relationship-Management (MWMA02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Global Branding

- Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Customer-Relationship-Management

- Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls**Global Branding**

- Positionierung von Marken
- Branding von Produkten
- Internationale Markenführung
- Marken-Controlling
- Messung des Markenstatus und des Markenwertes (Brand Equity)

Customer-Relationship-Management

- Begriff und Grundlagen des Customer-Relationship-Management (CRM)
- Kundenbeziehungsstrategien
- Kundengewinnung, Kundenbindung und Kundenrückgewinnung
- Electronic Customer-Relationship-Management (eCRM)
- Operative und analytische CRM-Prozesse

Qualifikationsziele des Moduls**Global Branding**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Herausforderungen für internationale Marken zu benennen und zu verstehen.
- die aktuelle Strategie einer Marke zu erkennen.
- den Markenwert einer Marke zu analysieren.
- die Faktoren, die zur Steigerung oder zum Verlust der konsumentenbasierten Markenwerte führen können, zu nennen.
- fundierte Ideen für zukünftige Optionen einer Markenstrategie zu entwickeln.

Customer-Relationship-Management

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Verfahren der kundenwertorientierten Analyse strategischer Kundenportfolios zu erläutern.
- die darauf aufbauende Planung, Umsetzung und Kontrolle wertorientierter Kundenbeziehungsstrategien nachzuvollziehen.
- unter Berücksichtigung der Unternehmens-, Kunden- und Wettbewerbssituation zu entscheiden, ob Kundenbeziehungen systematisch entwickelt, vertieft oder aktiv beendet werden sollten.
- die hohe Bedeutung des Beziehungsnutzens (Relational Benefits), seine marken- und personenbezogenen Bestimmungsfaktoren sowie seinen wertsteigernden Charakter für das Unternehmen nachzuvollziehen.
- die Strukturen und Prozesse des Beziehungsmarketings mithilfe der modernen Unternehmensentwicklung so zu organisieren, dass der Wertschöpfungsbeitrag im Unternehmen maximal ist.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Baut auf Modulen aus dem Bereich Marketing & Vertrieb auf

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Master-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Global Branding

Kurscode: MWMA01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Starke Marken erzeugen eine große Strahlkraft auf Kunden wie Kapitalgeber und erhöhen das Commitment der Mitarbeiter mit dem Unternehmen. Sie schaffen nachhaltig Wert. Die Führung von Marken steht daher im Zentrum der marktorientierten Unternehmensführung. In einer Zeit, in der Produkte, Preise und Distribution immer ähnlicher werden, kommt der Marke zur Bildung und dem Ausbau langfristiger, profitabler Kundenbeziehungen eine immer höhere Bedeutung zu. Globales Wachstum in internationalen Märkten stellt dabei besondere Herausforderungen an das Markenmanagement von Unternehmen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Herausforderungen für internationale Marken zu benennen und zu verstehen.
- die aktuelle Strategie einer Marke zu erkennen.
- den Markenwert einer Marke zu analysieren.
- die Faktoren, die zur Steigerung oder zum Verlust der konsumentenbasierten Markenwerte führen können, zu nennen.
- fundierte Ideen für zukünftige Optionen einer Markenstrategie zu entwickeln.

Kursinhalt

1. Notwendigkeit und Bedeutung der Markenführung
 - 1.1 Was ist eigentlich eine Marke?
 - 1.2 Rahmenbedingungen auf den Märkten
 - 1.3 Relevanz von Marken für Kunden
 - 1.4 Relevanz von Marken für Unternehmen
2. Ziel der Markenführung
 - 2.1 Der Markenwert als Steuerungsgröße und das Festlegen der Markenziele
 - 2.2 Das Markensteuerrad zur Identitätsentwicklung von Marken
 - 2.3 Die Persönlichkeit einer Marke entwickeln

3. Positionierung von Marken
 - 3.1 Was ist eigentlich eine Markenpositionierung?
 - 3.2 Unterschiedliche Positionierungsziele für Marken
 - 3.3 Umpositionierung von Marken
 - 3.4 Umsetzung der gewünschten Markenpositionierung
 - 3.5 Die Besonderheiten bei einer Globalisierung von Marken
4. Branding von Produkten
 - 4.1 Den Markennamen festlegen
 - 4.2 Das Markenzeichen entwickeln
 - 4.3 Die Produkt- und Verpackungsgestaltung anpassen
 - 4.4 Das Markenhandbuch erstellen
 - 4.5 Die Markenschutzrechte kennen und anwenden
5. Anwendung der Markenelemente im Marketingmix
 - 5.1 Die Markenkommunikation gestalten
 - 5.2 Integrierte Kommunikation
 - 5.3 Den Marketingmix ausbalancieren
6. Strategisches Marken-Management und Markentypen
 - 6.1 Mono-, Familien- und Dachmarken schaffen
 - 6.2 Management von Markenportfolios und Markenarchitekturen
 - 6.3 Markenallianzen
7. Besonderheiten der Markenführung
 - 7.1 Markenführung in Produktionsgütermärkten
 - 7.2 Handelsmarken
 - 7.3 Personal Branding
 - 7.4 Employer Branding
8. Internationale Markenführung
 - 8.1 Markteintrittsstrategien
 - 8.2 Produktstandardisierung und Anpassung der Markenelemente
 - 8.3 Das Image des Herkunftslandes
9. Markencontrolling
 - 9.1 Systematik des Markencontrollings
 - 9.2 Messung zentraler Kontrollgrößen
 - 9.3 Qualitative Messverfahren

10. Messung des Markenstatus und des Markenwerts
 - 10.1 Anlässe der Markenwertmessung
 - 10.2 Diagnostische Messungen des Markenstatus
 - 10.3 Evaluative Messungen des Markenwertes

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bücher:
- Aaker, D./Joachimsthaler, E. (2000): Brand Leadership. Free Press, New York.
- Brandmeyer, K. et al. (2008): Marken stark machen. Techniken der Markenführung. Wiley-VCH, Weinheim.
- de Chernatony, L./McDonald, M. (1998): Creating powerful brands in consumer, service and industrial markets. Butterworth Heinemann, Oxford et al.
- Esch, F.-R. et al. (2014): Corporate Brand Management. Marken als Anker strategischer Führung von Unternehmen. 3. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Gad, T. (2001): 4-D Branding. Cracking the Corporate Code of the Network Economy. Financial Times/Prentice Hall, London.
- Gelder, S. v. (2003): Global Brand Strategy. Unlocking Brand Potential Across Countries, Cultures and Markets. Kogan Page, London.
- Gregory, J. R./Weichmann, J. G. (2001): Branding Across Borders. A Guide to Global Brand Marketing. McGraw-Hill, New York.
- Harvard Business School Press (Hrsg.) (1999): Harvard Business Review on Brand Management. Boston.
- Keller, K. L. (2003): Best Practice Cases in Branding. Lessons from the World's Strongest Brands. Pearson, Upper Saddle River (NJ).
- Keller, K. L. (2008): Strategic Brand Management. Building, Measuring and Managing Brand Equity. 3. Auflage, Pearson, Upper Saddle River (NJ).
- Lindstrom, M. (2005): Brand Sense. Build Powerful Brands Through Touch, Taste, Smell, Sight, and Sound. Free Press, New York.
- Meffert, H./Burmam, C./Koers, M. (Hrsg.) (2013): Markenmanagement. Identitätsorientierte Markenführung und praktische Umsetzung. 2. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Roll, M.: (2005): Asian Brand Strategy. How Asia Builds Strong Brands. Palgrave Macmillan, Basingstoke (UK).
- Ausgewählte Artikel:
- Barron, J./Hollingshead, J. (2004): Brand Globally, Market Locally. In: Journal of Business Strategy, 25. Jg., Heft 1, S. 9–14.
- de Chernatony, L. (2002): Would a brand smell any sweeter by a corporate name? In: Corporate Reputation Review, 5. Jg., Heft 2/3, S. 114–132.
- de Chernatony, L./Dall'Olmo Riley, F. (1998): Defining a "Brand". Beyond the Literature with Experts' Interpretations. In: Journal of Marketing Management, 14. Jg., Heft 5, S. 417–443.
- Esch, F.-R. et al. (2006): Are brands forever? How brand knowledge and relationships affect current and future purchases. In: Journal of Product & Brand Management, 15. Jg., Heft 2, S. 98–105.
- Mudambi, S. (2002): Branding importance in business-to-business markets. Three buyer clusters. In: Industrial Marketing Management, 31. Jg., Heft 6, S. 525–533.
- Urde, M. (1999) Brand Orientation. A Mindset for Building Brands into Strategic Resources. In: Journal of Marketing Management, 15. Jg., Heft 1–3, S. 117–133.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

Customer-Relationship-Management

Kurscode: MWMA02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Fähigkeit eines Unternehmens, durch ein systematisches Beziehungsmanagement Kunden dauerhaft an die Produkte- und/oder Serviceleistungen zu binden und dabei den Kundenlebenswert (Customer Lifetime Value) kontinuierlich zu steigern, gehört zu den am meisten wertschöpfenden Aktivitäten in der betrieblichen Praxis. Customer-Relationship-Management umfasst den Aufbau, die Intensivierung sowie die Sicherung dauerhafter und gewinnbringender Kundenbeziehungen. Mit diesem Verständnis vermittelt der Kurs grundlegendes Orientierungswissen, das für ein Verstehen des komplexen CRM-Ansatzes unabdingbar ist. Neben einer umfassenden Erläuterung der wesentlichen Begriffe und Zusammenhänge werden Managementkonzepte vorgestellt, anhand derer die einzelnen Phasen der Kundenbeziehung profitabel und kundengerecht ausgestaltet werden können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Verfahren der kundenwertorientierten Analyse strategischer Kundenportfolios zu erläutern.
- die darauf aufbauende Planung, Umsetzung und Kontrolle wertorientierter Kundenbeziehungsstrategien nachzuvollziehen.
- unter Berücksichtigung der Unternehmens-, Kunden- und Wettbewerbssituation zu entscheiden, ob Kundenbeziehungen systematisch entwickelt, vertieft oder aktiv beendet werden sollten.
- die hohe Bedeutung des Beziehungsnutzens (Relational Benefits), seine marken- und personenbezogenen Bestimmungsfaktoren sowie seinen wertsteigernden Charakter für das Unternehmen nachzuvollziehen.
- die Strukturen und Prozesse des Beziehungsmarketings mithilfe der modernen Unternehmensentwicklung so zu organisieren, dass der Wertschöpfungsbeitrag im Unternehmen maximal ist.

Kursinhalt

1. Begriff und Grundlagen des Customer-Relationship-Management (CRM)
 - 1.1 Konzept und Begriff des CRM
 - 1.2 Bedeutung des CRM für das Unternehmen
 - 1.3 Ziele und Strategien des CRMs
 - 1.4 Strukturen und Prozesse

2. Kundenbeziehungsstrategien
 - 2.1 Determinanten der Kundenbindung
 - 2.2 Verhaltenswirkungen beim Kunden
 - 2.3 Ermittlung des Kundenwerts
3. Kundengewinnung
 - 3.1 Strategien der Kundenakquisition
 - 3.2 Instrumente der Kundengewinnung
 - 3.3 Neukundenmanagement
4. Kundenbindung
 - 4.1 Kundenbindungsmanagement
 - 4.2 Kundenprogramme und andere Kundenbindungsinstrumente
 - 4.3 Beschwerdemanagement
5. Kundenrückgewinnung
 - 5.1 Rückgewinnungsmanagement
 - 5.2 Analyse der Abwanderung
 - 5.3 Instrumente der Kundenrückgewinnung
6. Electronic Customer-Relationship-Management (eCRM)
 - 6.1 Grundlagen des eCRMs
 - 6.2 Instrumente des eCRMs
 - 6.3 Social CRM
7. Operative CRM-Prozesse
 - 7.1 IT-Systeme im CRM
 - 7.2 Kampagnenmanagement
 - 7.3 Lead-Management
8. Analytische CRM-Prozesse
 - 8.1 Kundendaten als Basis
 - 8.2 Datenverarbeitung in Data Warehouses und OLAP
 - 8.3 Datenanalyse und Data Mining
9. CRM in ausgewählten Sektoren
 - 9.1 CRM im Konsumgüterbereich
 - 9.2 CRM im Investitionsgüterbereich
 - 9.3 CRM im Dienstleistungssektor

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bruhn, M./Homburg, C. (Hrsg.) (2017): Handbuch Kundenbindungsmanagement. 9. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Conze, O. (2007): Kundenloyalität durch Kundenvorteile. Segmentspezifische Analyse und Implikationen für das Kundenbeziehungsmanagement. DUV/Gabler, Wiesbaden.
- Dowling, B. (2002): Customer Relationship Management: In B2C Markets, Often Less is More. In: California Management Review, 22. Jg., Heft 3, S. 113–125.
- Feistel, M. S. G. (2008): Strategisches Kundenbindungsmanagement. Modellrahmen und empirische Evidenz auf Basis einer kausalanalytischen Untersuchung in der Mineralölindustrie. Gabler, Wiesbaden.
- Grönroos, C. (2001): Service Management and Marketing. A Customer Relationship Management Approach. 2. Auflage, Wiley, Hoboken (NJ).
- Gummesson, E. (2015): Total Relationship Marketing. Rethinking Marketing Management. 32. Auflage, Butterworth Heinemann, Oxford.
- Hennig-Thurau, T./Hansen, U. (Hrsg.) (2000): Relationship Marketing. Gaining Competitive Advantage Through Customer Satisfaction and Customer Retention. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Hippner, H./Hubrich, B./Wilde, K. D. (Hrsg.) (2011): Grundlagen des CRM. Strategie, Geschäftsprozesse und IT-Unterstützung. 3. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Jaeck, H. F. (2011): Wertorientiertes Management von Kundenbeziehungen. Berechnung des Customer Lifetime Value und Einsatz als Steuerungsgröße im CRM. Kovac, Hamburg.
- Kracklauer, A. H. (2005): Collaborative Customer Relationship Management. Taking CRM to the Next Level. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Prahalad, C. K. et al. (2002): Harvard Business Review on Customer Relationship Management. Harvard Business School Publishing, Boston.
- Rossmann, A. (2010): Vertrauen in Kundenbeziehungen. Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Podcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed <input type="checkbox"/> Reader <input checked="" type="checkbox"/> Folien

4. Semester

Masterarbeit

Modulcode: MMTH

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	Gemäß Studien- und Prüfungsordnung	MA	30	900 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
4. Semester	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Studiengangsleiter (SGL) (Masterarbeit) / Studiengangsleiter (SGL) (Kolloquium)

Kurse im Modul

- Masterarbeit (MMTH01)
- Kolloquium (MMTH02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	<u>Masterarbeit</u> • Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Masterarbeit <u>Kolloquium</u> • Studienformat "Fernstudium": Kolloquium

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls**Masterarbeit**

- Masterarbeit

Kolloquium

- Kolloquium zur Masterarbeit

Qualifikationsziele des Moduls**Masterarbeit**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- eine Problemstellung aus ihrem Studienschwerpunkt unter Anwendung der fachlichen und methodischen Kompetenzen, die sie im Studium erworben haben, zu bearbeiten.
- eigenständig – unter fachlich-methodischer Anleitung eines akademischen Betreuers – ausgewählte Aufgabenstellungen mit wissenschaftlichen Methoden zu analysieren, kritisch zu bewerten sowie entsprechende Lösungsvorschläge zu erarbeiten.
- eine dem Thema der Masterarbeit angemessene Erfassung und Analyse vorhandener (Forschungs-)Literatur vorzunehmen.
- eine ausführliche schriftliche Ausarbeitung unter Einhaltung wissenschaftlicher Methoden zu erstellen.

Kolloquium

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- eine Problemstellung aus ihrem Studienschwerpunkt unter Beachtung akademischer Präsentations- und Kommunikationstechniken vorzustellen.
- das in der Masterarbeit gewählte wissenschaftliche und methodisch Vorgehen reflektiert darzustellen.
- themenbezogene Fragen von Fachexperten (Gutachter der Masterarbeit) aktiv zu beantworten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Alle Module im Masterprogramm

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Masterprogramme im Fernstudium

Masterarbeit

Kurscode: MMTH01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		27	keine

Beschreibung des Kurses

Ziel und Zweck der Masterarbeit ist es, die im Verlauf des Studiums erworbenen fachlichen und methodischen Kompetenzen in Form einer akademischen Abschlussarbeit mit thematischem Bezug zum Studienschwerpunkt erfolgreich anzuwenden. Inhalt der Masterarbeit kann eine praktisch-empirische oder aber theoretisch-wissenschaftliche Problemstellung sein. Studierende sollen unter Beweis stellen, dass sie eigenständig unter fachlich-methodischer Anleitung eines akademischen Betreuers eine ausgewählte Problemstellung mit wissenschaftlichen Methoden analysieren, kritisch bewerten und Lösungsvorschläge erarbeiten können. Das von dem Studierenden zu wählende Thema aus dem jeweiligen Studienschwerpunkt soll nicht nur die erworbenen wissenschaftlichen Kompetenzen unter Beweis stellen, sondern auch das akademische Wissen des Studierenden vertiefen und abrunden, um seine Berufsfähigkeiten und -fertigkeiten optimal auf die Bedürfnisse des zukünftigen Tätigkeitsfeldes auszurichten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- eine Problemstellung aus ihrem Studienschwerpunkt unter Anwendung der fachlichen und methodischen Kompetenzen, die sie im Studium erworben haben, zu bearbeiten.
- eigenständig – unter fachlich-methodischer Anleitung eines akademischen Betreuers – ausgewählte Aufgabenstellungen mit wissenschaftlichen Methoden zu analysieren, kritisch zu bewerten sowie entsprechende Lösungsvorschläge zu erarbeiten.
- eine dem Thema der Masterarbeit angemessene Erfassung und Analyse vorhandener (Forschungs-)Literatur vorzunehmen.
- eine ausführliche schriftliche Ausarbeitung unter Einhaltung wissenschaftlicher Methoden zu erstellen.

Kursinhalt

- Im Rahmen der Masterarbeit muss die Problemstellung sowie das wissenschaftliche Untersuchungsziel klar herausgestellt werden. Die Arbeit muss über eine angemessene Literaturanalyse den aktuellen Wissensstand des zu untersuchenden Themas widerspiegeln. Der Studierende muss seine Fähigkeit unter Beweis stellen, das erarbeitete Wissen in Form einer eigenständigen und problemlösungsorientierten Anwendung theoretisch und/oder empirisch zu verwerten.

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Thesis-Kurs
-----------------------------------	-------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Masterarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
810 h	0 h	0 h	0 h	0 h	810 h

Lehrmethoden
Die Studierenden schreiben ihre Masterarbeit eigenständig unter der methodischen und wissenschaftlicher Anleitung eines akademischen Betreuers.

Kolloquium

Kurscode: MMTH02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		3	keine

Beschreibung des Kurses

Das Kolloquium wird nach Einreichung der Masterarbeit durchgeführt. Es erfolgt auf Einladung der Gutachter. Im Rahmen des Kolloquiums müssen die Studierenden unter Beweis stellen, dass sie den Inhalt und die Ergebnisse der schriftlichen Arbeit in vollem Umfang eigenständig erbracht haben. Inhalt des Kolloquiums ist eine Präsentation der wichtigsten Arbeitsinhalte und Untersuchungsergebnisse durch den Studierenden, und die Beantwortung von Fragen der Gutachter.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- eine Problemstellung aus ihrem Studienschwerpunkt unter Beachtung akademischer Präsentations- und Kommunikationstechniken vorzustellen.
- das in der Masterarbeit gewählte wissenschaftliche und methodisch Vorgehen reflektiert darzustellen.
- themenbezogene Fragen von Fachexperten (Gutachter der Masterarbeit) aktiv zu beantworten.

Kursinhalt

- Das Kolloquium umfasst eine Präsentation der wichtigsten Ergebnisse der Masterarbeit, gefolgt von der Beantwortung von Fachfragen der Gutachter durch den Studierenden.

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Renz, K.-C. (2016): Das 1 x 1 der Präsentation. Für Schule, Studium und Beruf. 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Thesis-Kurs
-----------------------------------	-------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Nein Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Kolloquium

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	0 h	0 h	0 h	90 h

Lehrmethoden
Moderne Präsentationstechnologien stehen zur Verfügung.