MODULHANDBUCH

Bachelor of Arts

Bachelor Sportmanagement (FS-SPOM-01)

180 ECTS

Fernstudium und myStudium

INTERNATIONALE HOCHSCHULE

Inhaltsverzeichnis

1. Semester

Modul DLBSMESM: Einführung in das Sportmanagement
Modulbeschreibung 13
Kurs DLBSMESM01: Einführung in das Sportmanagement 15

Modul DLBWIR-01: Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten
Modulbeschreibung 21
Kurs BWIR01-01: Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten 23

Modul BBWL-01: Betriebswirtschaftslehre
Modulbeschreibung 29
Kurs BBWL01-01: BWL I 32
Kurs BBWL02-01: BWL II 37

Modul DLBSMOKM: Ökonomie und Sport
Modulbeschreibung 43
Kurs DLBSMOKM01: Ökonomie und Sport 45

Modul DLBLOFUI-01: Investition und Finanzierung
Modulbeschreibung 51
Kurs DLBLOFUI01-01: Investition und Finanzierung 53

Modul DLBSMPSM: Projekt: Sportmärkte
Modulbeschreibung 61
Kurs DLBSMPSM01: Projekt: Sportmärkte 63

2. Semester

Modul BMAR-01: Marketing
Modulbeschreibung 73
Kurs BMAR01-01: Marketing I 75
Kurs BMAR02-01: Marketing II 80

Modul DLBKA: Kollaboratives Arbeiten
Modulbeschreibung 85
Kurs DLBKA01: Kollaboratives Arbeiten 87

Modul BWEM1: Eventmanagement I

Modulbeschreibung 93
Kurs BWEM01: Eventmanagement I 95

Modul DLBEMLE1: Sportevents
Modulbeschreibung 101
Kurs DLBEMLE01: Sportevents 103

Modul DLBDS: Digital Skills
Modulbeschreibung 111
Kurs DLBDS01: Digital Skills 113

Modul DLBKPPSPP: Projekt: Selbstreflexion, Persönlichkeitsentwicklung und Professionalisierung
Modulbeschreibung 121
Kurs DLBKPPSPP01: Projekt: Selbstreflexion, Persönlichkeitsentwicklung und Professionalisierung . . 123

---

3. Semester

Modul DLBSMDISP: Digitales Sportmarketing
Modulbeschreibung 133
Kurs DLBSMDISP01: Digitales Sportmarketing 135

Modul DLBIHK: Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen
Modulbeschreibung 141
Kurs DLBIHK01: Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen 143

Modul BPER-01: Personalwesen
Modulbeschreibung 149
Kurs BPER01-01: Personalwesen I 152
Kurs BPER02-01: Personalwesen II 158

Modul DLBSMSPOP: Sportpsychologie
Modulbeschreibung 165
Kurs DLBSMSPOP01: Sportpsychologie 167

Modul DLBSMSPOR: Sportrecht
Modulbeschreibung 173
Kurs DLBSMSPOR01: Sportrecht 175

Modul DLBOMPSMK1: Projekt: Social Media Kampagne
Modulbeschreibung 181
Kurs DLBOMPSMK01: Projekt: Social Media Kampagne 183

---

4. Semester

Modul DLBSMSFL: Sportfinanzierung und -Lizenzierung
Modulbeschreibung 193
Kurs DLBSMSFL01: Sportfinanzierung und -Lizenzierung 195

Modul BBUB-01: Buchführung und Bilanzierung
Modulbeschreibung 201
Kurs BBUB01-01: Buchführung und Bilanzierung I 204
Kurs BBUB02-01: Buchführung und Bilanzierung II 209

Modul DLBBUBOE: Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich
Modulbeschreibung 215
Kurs DLBBUBOE01: Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich 217

Modul DLBLODB: Digitale Business-Modelle
Modulbeschreibung 223
Kurs DLBLODB01: Digitale Business-Modelle 225

Modul BKLR-01: Kosten- und Leistungsrechnung
Modulbeschreibung 231
Kurs BKLR01-01: Kosten- und Leistungsrechnung I 233
Kurs BKLR02-01: Kosten- und Leistungsrechnung II 238

Modul DLBWPLS: Leadership 4.0
Modulbeschreibung 245
Kurs DLBWPLS01: Leadership 4.0 247

Modul DLBSMPSD: Projekt: Sport und Digitalisierung
Modulbeschreibung 253
Kurs DLBSMPSD01: Projekt: Sport und Digitalisierung 255

---

5. Semester

Modul DLBLOIM: Interkulturelles Management
Modulbeschreibung 265
Kurs DLBLOIM01: Interkulturelles Management 267

Modul DLBSMMSV1: Organisation von Sportvereinen und Verbänden
Modulbeschreibung 273
Kurs DLBSMMSV01: Organisation von Sportvereinen und Verbänden 275

Modul DLBSMATSM: Aktuelle Themen im Sportmanagement
Modulbeschreibung 281
Kurs DLBSMATSM01: Aktuelle Themen im Sportmanagement 283

Modul DLBDBAPM: Agiles Projektmanagement
Modulbeschreibung 289
Kurs DLBDBAPM01: Agiles Projektmanagement 291

Modul DLBSMWMS: Management im Sport
Modulbeschreibung 297
Kurs DLBSMSVM01: Sports Venue Management 300
Kurs DLBSMMSV02: Buchführung und Bilanzierung im Sport 305

Modul DLBSMSMM: Sport Media Management
Modulbeschreibung 309
Kurs DLBSMSMM01: Sportmedienmanagement 312
Kurs DLBSMSMM02: Public Relations Management im Sport 315

Modul DLBSMWFM: Fussball Management
Modulbeschreibung 319
Kurs DLBSMWFM01: Fussball Marketing 322
Kurs DLBSMWFM02: Fussball Brand Management 326

Modul DLBSMWESM: E-Sport Management
Modulbeschreibung 331
Kurs DLBSMWESM01: E-Sport Events 334
Kurs DLBSMWESM02: E-Sport Marketing 337

---

6. Semester

Modul BWCN: Business Consulting
Modulbeschreibung 345
Kurs BWCN01: Business Consulting I 347
Kurs BWCN02: Business Consulting II 351

Modul DLBHOGUC: Gastronomie und Catering
Modulbeschreibung 355
Kurs DLBHOGUC01: Gastronomiemanagement 358
Kurs DLBHOGUC02: Catering Management 362

Modul DLBMSM-01: Online- und Social-Media-Marketing
Modulbeschreibung 367
Kurs DLBMSM01-01: Onlinemarketing 370
Kurs DLBMSM02-01: Social-Media-Marketing 377

Modul BWINT-02: International Management
Modulbeschreibung 385
Kurs BWINT01: International Management 388

Kurs DLFSWE01: Zertifikatskurs Englisch 392

Modul BWMI-01: Internationales Marketing und Branding
Modulbeschreibung 395
Kurs BWMI01-01: Internationales Marketing 398
Kurs BWMI02: Internationales Brand Management 404

Modul DLBMAWBDWA: Big Data und Web-Analytics
Modulbeschreibung 409
Kurs DLBINGDABD01: Data Analytics und Big Data 412
Kurs DLBECWC01: Web-Analytics 418

Modul DLBUXWP: Programmierung: Java und Web-Anwendungsoberflächen
Modulbeschreibung 423
Kurs IOBP01: Grundlagen der objektorientierten Programmierung mit Java 426
Kurs IPWA01: Programmierung von Web-Anwendungsoberflächen 432

Modul DLBMMWBDD: Big Data und Datenschutz
Modulbeschreibung 439
Kurs DLBINGDABD01: Data Analytics und Big Data 442
Kurs DLBISIC01: Einführung in Datenschutz und IT-Sicherheit 448

Modul DLBSMWMS: Management im Sport
Modulbeschreibung 455
Kurs DLBSMSVM01: Sports Venue Management 458
Kurs DLBSMMSV02: Buchführung und Bilanzierung im Sport 463

Modul DLBSMSMM: Sport Media Management
Modulbeschreibung 467
Kurs DLBSMSMM01: Sportmedienmanagement 470
Kurs DLBSMSMM02: Public Relations Management im Sport 473

Modul DLBSMWFM: Fussball Management
Modulbeschreibung 477
Kurs DLBSMWFM01: Fussball Marketing 480
Kurs DLBSMWFM02: Fussball Brand Management 484

Modul DLBSMWESM: E-Sport Management
Modulbeschreibung 489
Kurs DLBSMWESM01: E-Sport Events 492
Kurs DLBSMWESM02: E-Sport Marketing 495

Modul DLBNEGE: Negotiation
Modulbeschreibung 499
Kurs DLBNEGE01: Negotiation I 501

Kurs DLBNEGE02: Negotiation II 504

Modul BSGA: Systemgastronomie
Modulbeschreibung 507
Kurs BSGA01: Grundlagen und Betriebsformen in der Systemgastronomie 511
Kurs BSGA02: Management in der Systemgastronomie 514

Modul BWGM: Health Care Management
Modulbeschreibung 519
Kurs BWGM01: Einführung in das Gesundheitsmanagement 522
Kurs BWGM02: Rahmenbedingungen des Gesundheitsmarktes (Vertiefung) 527

Modul DLBMPS: Marktpsychologie
Modulbeschreibung 531
Kurs DLBMPS01: Wirtschaftspsychologie 534
Kurs DLBMPS02: Konsumentenverhalten 540

Modul DLPOPS: Organisationspsychologie
Modulbeschreibung 547
Kurs DLBMPS01: Wirtschaftspsychologie 550
Kurs DLPOPS02: Arbeits- und Organisationspsychologie 556

Modul DLFUFG: Unternehmensfinanzierung
Modulbeschreibung 563
Kurs DLFUFG01: Corporate Finance 566
Kurs DLFUFG02: Finanzmanagement 571

Modul BWAV: Angewandter Vertrieb
Modulbeschreibung 575
Kurs BWAV01: Angewandter Vertrieb I 578
Kurs BWAV02: Angewandter Vertrieb II 582

Modul BWAF: Advanced Leadership
Modulbeschreibung 587
Kurs BWAF01: Advanced Leadership I 590
Kurs BWAF02: Advanced Leadership II 595

Modul BWPW: Personalwesen Spezialisierung
Modulbeschreibung 599
Kurs BWPW01: Personalwesen Spezialisierung I (Einführung) 603
Kurs BWPW02: Personalwesen Spezialisierung II (Vertiefung) 608

Modul BWEC-01: E-Commerce
Modulbeschreibung 615
Kurs BWEC01-01: E-Commerce I 617

Kurs BWEC02-01: E-Commerce II 620

Modul BWTO-01: Tourismusmanagement
Modulbeschreibung 623
Kurs BWTO01-01: Tourismusmanagement I (Einführung) 627
Kurs BWTO02: Tourismusmanagement II (Vertiefung) 632

Modul BWHO: Unternehmerisches Hotelmanagement
Modulbeschreibung 639
Kurs BWHO01: Hotelmanagement I (Einführung) 642
Kurs BWHO02: Hotelmanagement II (Vertiefung) 646

Modul BWBC: Business-Controlling
Modulbeschreibung 651
Kurs BWBC01: Business-Controlling I 654
Kurs BWBC02: Business-Controlling II 658

Modul BWPM: Projektmanagement (Spezialisierung)
Modulbeschreibung 661
Kurs BWPM01: Spezialaspekte des Projektmanagements 664
Kurs BWPM02: IT-Aspekte des Projektmanagements 668

Modul DLERP: Enterprise Resource Planning
Modulbeschreibung 671
Kurs DLERP01: Enterprise Resource Planning 673

Modul BWIT: IT-Management
Modulbeschreibung 677
Kurs IGIS01: Grundlagen der industriellen Softwaretechnik 680
Kurs IREN01: Requirements Engineering 686

Modul DLBTONMTHE: Nachhaltigkeitsmanagement in Tourismus, Hospitality und Event
Modulbeschreibung 693
Kurs DLBTONMTHE01: Nachhaltigkeitsmanagement I 696
Kurs DLBTONMTHE02: Nachhaltigkeitsmanagement II 701

Modul DLBIMFM-01: Facility Management
Modulbeschreibung 705
Kurs DLBIMFM01-01: Facility Management: Grundlagen 707
Kurs DLBIMFM02-01: Facility Management: Leistungsbereiche 710

Modul DLFSWI: Fremdsprache Italienisch
Modulbeschreibung 713
Kurs DLFSWI01: Zertifikatskurs Italienisch 715
Kurs DLFSI01: Fremdsprache Italienisch 718

Modul DLFSWF: Fremdsprache Französisch
Modulbeschreibung 723
Kurs DLFSWF01: Zertifikatskurs Französisch 725
Kurs DLFSF01: Fremdsprache Französisch 728

Modul DLFSWS: Fremdsprache Spanisch
Modulbeschreibung 733
Kurs DLFSWS01: Zertifikatskurs Spanisch 735
Kurs DLFSS01: Fremdsprache Spanisch 738

Modul DLFSWE: Fremdsprache Englisch
Modulbeschreibung 743
Kurs DLFSWE01: Zertifikatskurs Englisch 745
Kurs DLFSE01: Fremdsprache Englisch 748

Modul DLBSG: Studium Generale
Modulbeschreibung 753
Kurs DLBSG01: Studium Generale I 755
Kurs DLBSG02: Studium Generale II 758

Modul DLBSMWMS: Management im Sport
Modulbeschreibung 761
Kurs DLBSMSVM01: Sports Venue Management 764
Kurs DLBSMMSV02: Buchführung und Bilanzierung im Sport 769

Modul DLBSMSMM: Sport Media Management
Modulbeschreibung 773
Kurs DLBSMSMM01: Sportmedienmanagement 776
Kurs DLBSMSMM02: Public Relations Management im Sport 779

Modul DLBSMWFM: Fussball Management
Modulbeschreibung 783
Kurs DLBSMWFM01: Fussball Marketing 786
Kurs DLBSMWFM02: Fussball Brand Management 790

Modul DLBSMWESM: E-Sport Management
Modulbeschreibung 795
Kurs DLBSMWESM01: E-Sport Events 798
Kurs DLBSMWESM02: E-Sport Marketing 801

Modul BBAK: Bachelorarbeit
Modulbeschreibung 805
Kurs BBAK01: Bachelorarbeit 807
Kurs BBAK02: Kolloquium 812

1. Semester

Einführung in das Sportmanagement

Modulcode: DLBSMESM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Einführung in das Sportmanagement)

Kurse im Modul

- Einführung in das Sportmanagement (DLBSMESM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Fernstudium Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten Studienformat: myStudium Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten Studienformat: Kombistudium Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführung in das Sportmanagement
- Grundlagen des Vereins- und Verbandsmanagements
- Personalmanagement im Sport
- Vermarktung im Sport
- Zukunftstrends im Sportmanagement

Qualifikationsziele des Moduls

Einführung in das Sportmanagement

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden Zusammenhänge des Sportmanagements zu verstehen.
- die wichtigsten Themen des Sportmanagements zu erläutern und auch auf andere Fachgebiete außerhalb des Sportmanagements anzuwenden.
- das konkrete berufliche Handeln in einem selbstgewählten Handlungskontext des Sports zu beurteilen und eigene Handlungsempfehlungen herzuleiten.
- die Vielfalt des Sports und der Managementthemen in einen Gesamtkontext einzubetten und erfolgreiche Strategien daraus abzuleiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Sport & Fitness	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Einführung in das Sportmanagement

Kurscode: DLBSMESM01

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

Beschreibung des Kurses

Das Sportmanagement hat in den vergangenen Jahren sehr stark an Bedeutung gewonnen. Die Akteur:innen im Bereich des Sportmanagements entwickeln sich ständig weiter. Sowohl die Anzahl als auch die Handlungsweisen der Akteur:innen variieren und differenzieren sich. Umso wichtiger ist es mit diesem Kurs, die ersten Grundlagen des Sportmanagements zu beleuchten. In diesem Kurs geht es zunächst darum, den Sportmanagementbegriff zu verstehen und die Entwicklung des Sportmanagements speziell in Deutschland zu betrachten. Aufbauend auf diesen Grundlagen werden die einzelnen Bereiche etwas genauer betrachtet. Die wichtigsten Akteur:innen im Sportmanagement sind die Sportvereine als wesentlicher Anbieter des Sports. Das Basiswissen über das Vereinsmanagement wird im weiteren Verlauf mit den Themen Vermarktung und Personal vertieft, so dass mit Hilfe dieses Basiswissens der Grundstein für das tiefergehende Verständnis und die praxisnahe Anwendung des Sportmanagements sowie möglicher Zukunftsthemen gelegt wird.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden Zusammenhänge des Sportmanagements zu verstehen.
- die wichtigsten Themen des Sportmanagements zu erläutern und auch auf andere Fachgebiete außerhalb des Sportmanagements anzuwenden.
- das konkrete berufliche Handeln in einem selbstgewählten Handlungskontext des Sports zu beurteilen und eigene Handlungsempfehlungen herzuleiten.
- die Vielfalt des Sports und der Managementthemen in einen Gesamtkontext einzubetten und erfolgreiche Strategien daraus abzuleiten.

Kursinhalt

1. Einführung in das Sportmanagement
   - 1.1 Grundlagen des Sportmanagementbegriffs
   - 1.2 Entwicklung des Sportmanagements in Deutschland
   - 1.3 Besonderheiten des Sports aus ökonomischer Sicht

2. Grundlagen des Vereins- und Verbandsmanagements
   - 2.1 Sportvereine als Akteure auf dem Sportmarkt
   - 2.2 Vereinsführung als Managementaufgabe
   - 2.3 Verbandsmanagement
3. Personalmanagement im Sport
   - 3.1 Bedeutung von Personalmanagement im Sport
   - 3.2 Spannungsfeld von Ehrenamt und Hauptamt
   - 3.3 Führung und Motivation in Sportorganisationen
4. Vermarktung im Sport
   - 4.1 Markenmanagement im Sport
   - 4.2 Kommunikation im Sport
   - 4.3 Sponsoring im Sport
5. Zukunftstrends im Sportmanagement
   - 5.1 Digitalisierung im Sport
   - 5.2 Internationalisierung im Sport
   - 5.3 Eventisierung im Sport

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Fahrner, M. (2014). Grundlagen des Sportmanagements (2. Auflage). De Gruyter Oldenbourg Verlag.
- Nufer, G. & Bühler, A. (2012). Management im Sport. Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Anwendungen der modernen Sportökonomie (2. Auflage). Erich Schmidt Verlag.
- Quirling, C., Kainz, F. & Haupt, T. (2017). Sportmanagement. Ein anwendungsorientiertes Lehrbuch mit Praxisbeispielen und Fallstudien. Vahlen Verlag.
- Schütte, N. (2016). Grundwissen Sportmanagement. UVK Verlagsgesellschaft

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

DLBSMESM01

Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten

Modulcode: DLBWIR-01

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Maya Stagge (Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten)

Kurse im Modul

- Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten (BWIR01-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Kombistudium Basic Workbook (best. / nicht best.) Studienformat: Fernstudium Basic Workbook (best. / nicht best.) Studienformat: myStudium Basic Workbook (best. / nicht best.)	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Wissenschaftstheoretische Grundlagen und Forschungsparadigmen
- Anwendung guter wissenschaftlicher Praxis
- Methodenlehre
- Bibliothekswesen: Struktur, Nutzung und Literaturverwaltung
- Formen wissenschaftlichen Arbeitens an der IU

Qualifikationsziele des Moduls

Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- formale Kriterien einer wissenschaftlichen Arbeit zu verstehen und anzuwenden.
- grundlegende Forschungsmethoden zu unterscheiden und Kriterien guter wissenschaftlicher Praxis zu benennen.
- zentrale wissenschaftstheoretische Grundlagen und Forschungsparadigmen sowie deren Auswirkungen auf wissenschaftliche Forschungsergebnisse zu beschreiben.
- Literaturdatenbanken, Literaturverwaltungsprogramme sowie weitere Bibliotheksstrukturen sachgerecht zu nutzen, Plagiate zu vermeiden und Zitationsstile korrekt anzuwenden.
- die Evidenzkriterien auf wissenschaftliche Texte anzuwenden.
- ein Forschungsthema einzugrenzen und daraus eine Gliederung für wissenschaftliche Texte abzuleiten.
- ein Literatur-, Abbildungs-, Tabellen- und Abkürzungsverzeichnis für wissenschaftliche Texte zu erstellen.
- die unterschiedlichen Formen des wissenschaftlichen Arbeitens an der IU zu verstehen und voneinander zu unterscheiden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Methoden	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten

Kurscode: BWIR01-01

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

Beschreibung des Kurses

Die Anwendung guter wissenschaftlicher Praxis gehört zu den akademischen Basisqualifikationen, die im Verlaufe eines Studiums erworben werden sollten. In diesem Kurs geht es um die Unterscheidung zwischen Alltagswissen und Wissenschaft. Dafür ist ein tieferes wissenschaftstheoretisches Verständnis ebenso notwendig, wie das Kennenlernen grundlegender Forschungsmethoden und -instrumente zum Verfassen wissenschaftlicher Texte. Die Studierenden erhalten daher erste Einblicke in die Thematik und werden an Grundlagenwissen herangeführt, dass ihnen zukünftig beim Erstellen wissenschaftlicher Arbeiten hilft. Darüber hinaus erhalten die Studierenden einen Überblick über die unterschiedlichen IU Prüfungsformen und einen Einblick in deren Anforderungen und Umsetzung.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- formale Kriterien einer wissenschaftlichen Arbeit zu verstehen und anzuwenden.
- grundlegende Forschungsmethoden zu unterscheiden und Kriterien guter wissenschaftlicher Praxis zu benennen.
- zentrale wissenschaftstheoretische Grundlagen und Forschungsparadigmen sowie deren Auswirkungen auf wissenschaftliche Forschungsergebnisse zu beschreiben.
- Literaturdatenbanken, Literaturverwaltungsprogramme sowie weitere Bibliotheksstrukturen sachgerecht zu nutzen, Plagiate zu vermeiden und Zitationsstile korrekt anzuwenden.
- die Evidenzkriterien auf wissenschaftliche Texte anzuwenden.
- ein Forschungsthema einzugrenzen und daraus eine Gliederung für wissenschaftliche Texte abzuleiten.
- ein Literatur-, Abbildungs-, Tabellen- und Abkürzungsverzeichnis für wissenschaftliche Texte zu erstellen.
- die unterschiedlichen Formen des wissenschaftlichen Arbeitens an der IU zu verstehen und voneinander zu unterscheiden.

Kursinhalt

1. Wissenschaftstheorie
   - 1.1 Einführung in Wissenschaft und Forschung
   - 1.2 Forschungsparadigmen
   - 1.3 Grundentscheidungen der Forschung
   - 1.4 Auswirkungen wissenschaftlicher Paradigmen auf das Forschungsdesign

2. Anwendungen guter wissenschaftlier Praxis
   - 2.1 Forschungsethik
   - 2.2 Evidenzlehre
   - 2.3 Datenschutz und eidesstattliche Erklärung
   - 2.4 Orthografie und Form
   - 2.5 Themenfindung und Abgrenzung
   - 2.6 Forschungsfragestellung und Gliederung

3. Forschungsmethoden
   - 3.1 Empirische Forschung
   - 3.2 Literatur- und Übersichtsarbeiten
   - 3.3 Quantitative Datenerhebung
   - 3.4 Qualitative Datenerhebung
   - 3.5 Methodenmix
   - 3.6 Methodenkritik und Selbstreflexion

4. Bibliothekswesen: Struktur, Nutzung und Literaturverwaltung
   - 4.1 Plagiatsprävention
   - 4.2 Datenbankrecherche
   - 4.3 Literaturverwaltung
   - 4.4 Zitation und Autorenrichtlinien
   - 4.5 Literaturverzeichnis

5. Wissenschaftliches Arbeiten an der IU – die Hausarbeit / Seminararbeit

6. Wissenschaftliches Arbeiten an der IU – der Projektbericht

7. Wissenschaftliches Arbeiten an der IU – die Fallstudie

8. Wissenschaftliches Arbeiten an der IU – Bachelorarbeit

9. Wissenschaftliches Arbeiten an der IU – die Fachpräsentation

10. Wissenschaftliches Arbeiten an der IU – die Projektpräsentation
11. Wissenschaftliches Arbeiten an der IU – das Kolloquium
12. Wissenschaftliches Arbeiten an der IU – das Portfolio
13. Wissenschaftliches Arbeiten an der IU – die Klausur

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Ebster, C. & Stalzer, L. (2017). Wissenschaftliches Arbeiten für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler (5. Aufl.). Facultas. ▪ Heidler, P., Krczal, E. & Krczal, A. (2021). Wissenschaftlich Arbeiten für Vielbeschäftigte: ein praktischer Leitfaden mit Beispielen, Anleitungen und Vorlagen. UTB. ▪ Kornmeier, M. (2016). Wissenschaftlich schreiben leicht gemacht: Für Bachelor, Master und Dissertation (7. Aufl.). Haupt. ▪ Sandberg, B. (2017). Wissenschaftliches Arbeiten von Abbildung bis Zitat. Lehr- und Übungsbuch für Bachelor, Master und Promotion (3. Aufl.). De Gruyter Oldenbourg. ▪ Theisen, M. R. & Theisen, M. (2017). Wissenschaftliches Arbeiten. Erfolgreich bei Bachelor- und Masterarbeit (17. Aufl.). Vahlen.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Betriebswirtschaftslehre

Modulcode: BBWL-01

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Michael Broens (BWL I) / Prof. Dr. Michael Broens (BWL II)

Kurse im Modul

- BWL I (BBWL01-01)
- BWL II (BBWL02-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	BWL I • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten BWL II • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote
s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

BWL I

- Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre
- Wandel der Anforderungen an Unternehmen
- Systembeziehungen eines Unternehmens
- Wirtschaften als Erkenntnisgegenstand der BWL (ökonomisches Prinzip, Wirtschaftlichkeit, Produktivität, Renditen etc.)
- Unternehmerisches Handeln (Ziele von Unternehmen, Entscheidungsprozess)
- Konstitutive Entscheidungen (Standortwahl und Rechtsformwahl)
- Grundbegriffe der Organisation und organisatorische Ansätze

BWL II

- Wertschöpfungsprozess
- Betriebswirtschaftliche Funktionsbereiche:
  - Beschaffung (Strategische und operative Beschaffung)
  - Produktion (Produktionsfaktoren und Produktionsverfahren)
  - Absatz (Absatz- und Marktbearbeitungsstrategien, Marketing-Instrumente)
- Personalmanagement und -führung (Führungsstile, Management-by-Modelle)

Qualifikationsziele des Moduls

BWL I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die betriebswirtschaftlichen sowie wirtschaftswissenschaftlichen Denk- und Arbeitsweisen anzuwenden.
- Wirtschaftssubjekte erläutern zu können sowie Modelle der Betriebswirtschaftslehre zu hinterfragen.
- ein Dilemma zwischen begrenzten Gütern und unendlichen Bedürfnissen zu erkennen sowie die Anwendung von ökonomischen Prinzipien zu reflektieren.
- Unternehmensziele zu klassifizieren und zu formulieren.
- einen allgemeinen unternehmerischen Entscheidungsprozess zu beschreiben und anzuwenden.
- konstitutive Entscheidungen wie die Standortwahl und Rechtsformwahl von Betrieben zu verstehen und zu hinterfragen.
- Aufbau- und Ablauforganisation im Unternehmen zu erkennen und zu gestalten.

BWL II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den betriebswirtschaftlichen Wertschöpfungsprozess zu skizzieren und Verknüpfungen innerhalb der Wertschöpfungskette zu erkennen.
- kernorientierte, unterstützende und führungsbezogene Prozesse zu beurteilen.
- Beschaffungsaufgaben zu unterscheiden sowie die optimale Bestellmenge zu bestimmen.
- Fertigungstypen und -verfahren zu unterscheiden und nach Nutzungserfordernis zu beurteilen.
- Marketing-Instrumente anzuwenden und deren Einsatzerfolg zu beurteilen.
- Aufgaben und Ziele des Personalmanagements und der Personalführung zu analysieren und zu planen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Betriebswirtschaft & Management	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

BWL I

Kurscode: BBWL01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		3	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs BWL I setzt sich mit den Grundlagen und Grundbegriffen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre auseinander. Er vermittelt den Studierenden einen Überblick über die unterschiedlichen Funktionsbereiche eines Betriebs und schafft damit ein Grundverständnis zu den grundsätzlichen Fragen des Wirtschaftens in Unternehmen. Mit dem erfolgreichen Abschluss des Kurses verfügen die Studierenden über das Basiswissen, um darauf aufbauend das betriebswirtschaftliche Spezialwissen im weiteren Verlauf des Studiums zu erwerben.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die betriebswirtschaftlichen sowie wirtschaftswissenschaftlichen Denk- und Arbeitsweisen anzuwenden.
- Wirtschaftssubjekte erläutern zu können sowie Modelle der Betriebswirtschaftslehre zu hinterfragen.
- ein Dilemma zwischen begrenzten Gütern und unendlichen Bedürfnissen zu erkennen sowie die Anwendung von ökonomischen Prinzipien zu reflektieren.
- Unternehmensziele zu klassifizieren und zu formulieren.
- einen allgemeinen unternehmerischen Entscheidungsprozess zu beschreiben und anzuwenden.
- konstitutive Entscheidungen wie die Standortwahl und Rechtsformwahl von Betrieben zu verstehen und zu hinterfragen.
- Aufbau- und Ablauforganisation im Unternehmen zu erkennen und zu gestalten.

Kursinhalt

1. Grundelemente der BWL
   - 1.1 Definition BWL
   - 1.2 Sektoren der Wirtschaft
   - 1.3 Wandel der Anforderungen an Unternehmen
   - 1.4 Systembeziehungen eines Unternehmens

2. Wirtschaften als Erkenntnisgegenstand der BWL
   - 2.1 Der Mensch als Wirtschaftssubjekt
   - 2.2 Bedürfnisse, Bedarf, Nachfrage
   - 2.3 Prinzipien und Ziele wirtschaftlichen Handelns

3. Unternehmerisches Handeln
   - 3.1 Unternehmensziele
   - 3.2 Entscheidungsprozess

4. Konstitutive Entscheidungen
   - 4.1 Standort
   - 4.2 Rechtsformen am Beispiel Deutschlands

5. Organisation
   - 5.1 Begriffsdefinitionen und organisatorische Elemente
   - 5.2 Organisatorische Strukturmodelle

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Allbach, H. (2009): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Einführung. 4. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Balderjahn, I./Specht, G. (2016): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 7. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Schierenbeck, H./Wöhle, C. (2016): Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre. 19. Auflage, Oldenbourg, München.
- Staehle, W.H./Conrad, P./Sydow, J. (2018): Management. Eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive. 9. Auflage, Vahlen, München.
- Steinmann, H./Schreyögg, G. (2013): Management. Grundlagen der Unternehmensführung. Konzepte – Funktionen – Fallstudien. 7. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Thommen, J.-P./Achleitner, A.-K. (2016): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Umfassende Einführung aus managementorientierter Sicht. 8. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Thommen, J-P./Achleitner, A.-K./Hachmeister, D./ Jarchow, S./ Kaiser, G. (2017): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre Arbeitsbuch. 8. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Wöhe, G./Döring, U. (2016): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 26. Auflage, Vahlen, München.
- Wöhe, G./ Döring, U./Brösel, G. (2016): Übungsbuch zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre. 15. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

BWL II

Kurscode: BBWL02-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		2	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs BWL II baut auf den mit dem Kurs BWL I gesetzten Grundlagen und Grundbegriffen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre auf. Er vermittelt den Studierenden einen vertiefenden Einblick in den güterwirtschaftlichen Leistungsprozess, wobei Aspekte der betriebswirtschaftlichen Teilfunktionen Beschaffung, Produktion, Absatz sowie Personalmanagement und -führung behandelt werden. Mit dem erfolgreichen Abschluss des Kurses verfügen die Studierenden über das Detailwissen, um darauf aufbauend Kurse zu betriebswirtschaftlichen Spezialfragen sowie Funktions- und Branchenvertiefungen zu studieren.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den betriebswirtschaftlichen Wertschöpfungsprozess zu skizzieren und Verknüpfungen innerhalb der Wertschöpfungskette zu erkennen.
- kernorientierte, unterstützende und führungsbezogene Prozesse zu beurteilen.
- Beschaffungsaufgaben zu unterscheiden sowie die optimale Bestellmenge zu bestimmen.
- Fertigungstypen und -verfahren zu unterscheiden und nach Nutzungserfordernis zu beurteilen.
- Marketing-Instrumente anzuwenden und deren Einsatzerfolg zu beurteilen.
- Aufgaben und Ziele des Personalmanagements und der Personalführung zu analysieren und zu planen.

Kursinhalt

1. Der betriebliche Wertschöpfungsprozess
   - 1.1 Betriebliche Prozesse und Wertschöpfung
   - 1.2 Wertschöpfungskette
2. Beschaffung
   - 2.1 Operative Beschaffung
   - 2.2 Strategische Beschaffung
   - 2.3 Lagerhaltung

3. Produktion
   - 3.1 Grundlagen der Produktionswirtschaft
   - 3.2 Produktionsverfahren und Kundenintegration

4. Absatz
   - 4.1 Absatz- und Marktbearbeitungsstrategien
   - 4.2 Marketinginstrumente

5. Personalmanagement und -führung
   - 5.1 Personalmanagement
   - 5.2 Personalführung und Motivation
   - 5.3 Wissensmanagement

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Allbach, H. (2009): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Einführung. 4. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Balderjahn, I./Specht, G. (2016): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 7. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Hutzschenreuter, T. (2015): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Grundlagen mit zahlreichen Praxisbeispielen. 6. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Schierenbeck, H./Wöhle, C. (2016): Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre. 19. Auflage, Oldenbourg, München.
- Schmalen, H./Pechtl, H. (2013): Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaft. 15. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Staehle, W.H./Conrad, P./Sydow, J. (2018): Management. Eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive. 9. Auflage, Vahlen, München.
- Steinmann, H./Schreyögg, G. (2013): Management. Grundlagen der Unternehmensführung. Konzepte – Funktionen – Fallstudien. 7. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Thommen, J-P./Achleitner, A.-K./Hachmeister, D./ Jarchow, S./ Kaiser, G. (2017): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre Arbeitsbuch. 8. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Wöhe, G./Döring, U. (2016): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 26. Auflage, Vahlen, München.
- Wöhe, G./ Döring, U./Brösel, G. (2016): Übungsbuch zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre. 15. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

BBWL02-01

Ökonomie und Sport

Modulcode: DLBSMOKM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Nicolas Heidtke (Ökonomie und Sport)

Kurse im Modul

- Ökonomie und Sport (DLBSMOKM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Kombistudium Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten Studienformat: Fernstudium Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten Studienformat: myStudium Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführung in die Volkwirtschaftslehre
- Sportökonomie: Eine volkswirtschaftliche Perspektive
- Besonderheiten der Produktion sportlicher Leistungen aus ökonomischer Sicht
- Ökonomische Besonderheiten von Teamsportligen
- Ökonomie des Arbeitsmarktes im Sport
- Sport und Staat

Qualifikationsziele des Moduls

Ökonomie und Sport

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wesentlichen ökonomischen Zusammenhänge zu verstehen und auf praktische Beispiele zu übertragen.
- die Rolle des Staates und die Bedeutung des Sports aus ökonomischer Sicht zu bewerten.
- selbständig eigene volkswirtschaftliche Fragestellungen des Sports zu erläutern und wissenschaftlich fundiert darzulegen.
- interdisziplinare Fragestellungen des Sports in den Kontext der Ökonomie zu stellen und die wesentlichen Auswirkungen des Handelns auf den Sport zu übertragen.
- die Besonderheiten des Sports aus ökonomischer Sichtweise zu verstehen und adäquate Lösungsansätze zu erarbeiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Sport & Fitness	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Ökonomie und Sport

Kurscode: DLBSMOKM01

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

Beschreibung des Kurses

Während Sportmanagement vornehmlich die betriebswirtschaftlichen Aspekte des Sports adressiert, wird den Studierenden in diesem Kurs die sportökonomische Perspektive nähergebracht, um die volkswirtschaftlichen Aspekte des Sports verstehen zu lernen. Das grundlegende Verständnis der ökonomischen Prinzipien und deren Bedeutung für den Sport sind elementar, um Handlungsempfehlungen für Fragestellungen aus dem Sportmanagement zu generieren. Das besondere Augenmerk liegt auf den ökonomischen Besonderheiten des Sports und der Akteur:innen. Dabei spielt die Produktion sportlicher Leistungen aus ökonomischer Sicht eine wesentliche Rolle. Darüber hinaus werden die Besonderheiten von Teamsportligen näher betrachtet. Neben diesen wesentlichen Bausteinen gehören auch die Themen des Arbeitsmarktes und die Bedeutung des Staates zum ökonomischen Gesamtkonstrukt des Sports.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wesentlichen ökonomischen Zusammenhänge zu verstehen und auf praktische Beispiele zu übertragen.
- die Rolle des Staates und die Bedeutung des Sports aus ökonomischer Sicht zu bewerten.
- selbständig eigene volkswirtschaftliche Fragestellungen des Sports zu erläutern und wissenschaftlich fundiert darzulegen.
- interdisziplinare Fragestellungen des Sports in den Kontext der Ökonomie zu stellen und die wesentlichen Auswirkungen des Handelns auf den Sport zu übertragen.
- die Besonderheiten des Sports aus ökonomischer Sichtweise zu verstehen und adäquate Lösungsansätze zu erarbeiten.

Kursinhalt

1. Einführung in die Volkwirtschaftslehre
   - 1.1 Grundannahmen des Wirtschaftens und Wirtschaftssysteme
   - 1.2 Marktformen und Marktverhalten
   - 1.3 Marktversagen

2. Sportökonomie: Eine volkswirtschaftliche Perspektive
   - 2.1 Begriffsdefinition und Gegenstand der Sportökonomie
   - 2.2 Relevante Akteur:innen im Rahmen der Sportökonomie
   - 2.3 Markttheoretische sowie institutionenökonomische Grundlagen
   - 2.4 Charakteristika von Massensport- und Randsportarten

3. Besonderheiten der Produktion sportlicher Leistungen aus ökonomischer Sicht
   - 3.1 Individualsport vs. Teamsport
   - 3.2 Das Problem der Potentialausschöpfung
   - 3.3 Potentialstruktur als Unsicherheitsfaktor

4. Ökonomische Besonderheiten von Teamsportligen
   - 4.1 Zweistufige Produktionsstruktur im Teamsport
   - 4.2 Charakteristika attraktiver Meisterschaftsrennen im Teamsport
   - 4.3 Einbindung in ein hierarchisches Ligasystem
   - 4.4 Die Frage der Zusammenarbeit der Clubs zur Organisation einer Liga

5. Ökonomie des Arbeitsmarktes im Sport
   - 5.1 Grundlagen des Arbeitsmarktes im Sport aus ökonomischer Sicht
   - 5.2 Regulierungen auf dem Arbeitsmarkt für Sportler:innen
   - 5.3 Ökonomische Effekte ausgewählter Szenarien auf den Arbeitsmarkt

6. Sport und Staat
   - 6.1 Sportpolitik: Die Rolle staatlicher Institutionen im Breiten- und Profisport
   - 6.2 Staatliche Sportförderung
   - 6.3 Sportwettenanbieter als ökonomische Akteure
   - 6.4 Doping als externer Effekt

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Daumann, F. (2014). Grundlagen der Sportökonomie (2. Auflage). UVK.
- Mankiw, G. & Taylor, M. (2018). Grundzüge der Volkswirtschaftslehre (7. Auflage). Schäffer-Poeschel.
- Pawlowski, T. (2014). Sportökonomie. UVK.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden

- ☐ Learning Sprints®
- ☑ Skript
- ☐ Vodcast
- ☑ Shortcast
- ☑ Audio
- ☑ Musterklausur
- ☐ Repetitorium
- ☐ Creative Lab
- ☑ Prüfungsleitfaden
- ☐ Live Tutorium/Course Feed
- ☐ Reader
- ☑ Folien
- ☐ Sprint
- ☐ Interaktive Lehrveranstaltung

DLBSMOKM01

Investition und Finanzierung

Modulcode: DLBLOFUI-01

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Jessica Hastenteufel (Investition und Finanzierung)

Kurse im Modul

- Investition und Finanzierung (DLBLOFUI01-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Kombistudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: Fernstudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: myStudium Klausur, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführung in die Investitionstheorie
- Methoden der Investitionsrechnung
- Einführung in die Finanzierung
- Kennzahlen
- Langfristige Finanzplanung
- Fremdkapitalfinanzierung
- Eigenkapitalfinanzierung

Qualifikationsziele des Moduls

Investition und Finanzierung

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fundamentalen Grundlagen der Investitionsrechnung wiederzugeben.
- einschlägige Fachbegriffe im Gebiet der Investitionstheorie, insbesondere die Unterscheidung von statischen und dynamischen Verfahren, zu erklären.
- die wichtigsten Verfahren der Investitionsrechnung selbstständig anzuwenden.
- bestimmte Investitionsprojekte zu beurteilen und aus einer Mehrzahl an Gestaltungsalternativen gegenüber anderen auszuwählen.
- die einschlägigen Fachbegriffe im Gebiet der Finanzierung, insbesondere die Unterscheidung von Eigen- und Fremdfinanzierung sowie die Außen- und Innenfinanzierung, zu erläutern.
- das Zusammenspiel von Unternehmen und Kapitalmärkten bei der Finanzierung von Kapitalgesellschaften zu verstehen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Finanzen & Steuern	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Investition und Finanzierung

Kurscode: DLBLOFUI01-01

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

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden widmen sich im ersten Teil dieses Kurses der Investitionsseite und damit der Frage der Analyse und Generierung finanzwirtschaftlicher Werte. Behandelt werden zunächst die Grundlagen, Annahmen und Ziele der Investitionstheorie sowie deren Anwendung im praktischen Kontext. Eine Abgrenzung von statischen und dynamischen Verfahren dient der grundsätzlichen Einordnung der Methoden, wobei der Fokus auf den dynamischen Verfahren liegt. Gegenstand der Investitionsanalyse ist die wirtschaftliche Beurteilung der Vorteilhaftigkeit von Zahlungsströmen, welche aus unternehmerischen Entscheidungen jedweder Art resultieren können. Dafür werden die einschlägigen Verfahren detailliert vorgestellt und deren Anwendung eingeübt.Die Studierenden erlernen in diesem Kurs zudem die fundamentalen Grundlagen der Finanzierung von Unternehmen. Sie lernen die einschlägigen Fachbegriffe im Gebiet der Finanzierung kennen und verstehen das Zusammenspiel von Unternehmen und Kapitalmärkten bei der Finanzierung von Kapitalgesellschaften durch Eigen- und Fremdkapital. Der Kurs geht auf die zentrale Bedeutung der Finanzberichterstattung für die Informationsbeschaffung von Investoren ein und beinhaltet die Methoden der langfristigen Finanzplanung.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fundamentalen Grundlagen der Investitionsrechnung wiederzugeben.
- einschlägige Fachbegriffe im Gebiet der Investitionstheorie, insbesondere die Unterscheidung von statischen und dynamischen Verfahren, zu erklären.
- die wichtigsten Verfahren der Investitionsrechnung selbstständig anzuwenden.
- bestimmte Investitionsprojekte zu beurteilen und aus einer Mehrzahl an Gestaltungsalternativen gegenüber anderen auszuwählen.
- die einschlägigen Fachbegriffe im Gebiet der Finanzierung, insbesondere die Unterscheidung von Eigen- und Fremdfinanzierung sowie die Außen- und Innenfinanzierung, zu erläutern.
- das Zusammenspiel von Unternehmen und Kapitalmärkten bei der Finanzierung von Kapitalgesellschaften zu verstehen.

Kursinhalt

1. Einführung in die Investitionstheorie
   - 1.1 Der Investitionsbegriff
   - 1.2 Die Investitionsentscheidung
   - 1.3 Die Ziele des Investors
   - 1.4 Die Daten und die Datenbeschaffung
   - 1.5 Methoden der Investitionsrechnung

2. Statische Verfahren der Investitionsrechnung
   - 2.1 Kostenvergleichsrechnung
   - 2.2 Gewinnvergleichsrechnung
   - 2.3 Rentabilitätsvergleichsrechnung
   - 2.4 Statische Amortisationsrechnung

3. Kapitalwertmethode
   - 3.1 Grundlagen
   - 3.2 Anwendung
   - 3.3 Entscheidungskalkül
   - 3.4 Prämissen
   - 3.5 Bewertung und Anwendung

4. Die Methode des internen Zinssatzes
   - 4.1 Grundlagen
   - 4.2 Anwendung
   - 4.3 Entscheidungskalkül
   - 4.4 Prämissen
   - 4.5 Bewertung und Anwendung

5. Annuitätenmethode und Amortisationsrechnung
   - 5.1 Annuitätenmethode
   - 5.2 Dynamische Amortisationsrechnung

6. Einführung in die Finanzierung
   - 6.1 Die Rolle des Finanzmanagements
   - 6.2 Ziele des Finanzmanagements
   - 6.3 Die Rolle der Kapitalmärkte

7. Finanzkennzahlen
- 7.1 Einführung
- 7.2 Investitionskennzahlen
- 7.3 Finanzierungskennzahlen
- 7.4 Liquiditätskennzahlen
- 7.5 Rentabilitätskennzahlen
- 7.6 Marktwertkennzahlen

8. Langfristige Finanzplanung
- 8.1 Eigenkapital versus Fremdkapital
- 8.2 Externe versus interne Finanzierungsquellen
- 8.3 Langfristige Finanzplanung im Unternehmen
- 8.4 Finanzierung und Wachstum

9. Festverzinsliche Wertpapiere und Anleihemärkte
- 9.1 Anleihen
- 9.2 Die Bewertung von Anleihen
- 9.3 Ratings
- 9.4 Anleihemärkte

10. Eigenkapitalinstrumente und Aktienmärkte
- 10.1 Aktien
- 10.2 Aktienmärkte und die Funktionsweise von Börsen

11. Kapitalstrukturpolitik
- 11.1 Kapitalstrukturpolitik

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Becker, H.P./Peppmaier, A. (2018): Investition und Finanzierung: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft, 8. Auflage, SpringerGabler, Wiesbaden.
- Bieg, H./Waschbusch, G./Kußmaul, H. (2016): Investition. 3. Auflage, Vahlen, München.
- Bitz, M./Ewert, J./Terstege, U. (2018): Investition. Multimediale Einführung in finanzmathematische Entscheidungskonzepte. 3. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Blohm, H./Lüder, K./Schaefer, C. (2013): Investition. Schwachstellenanalyse des Investitionsbereichs und Investitionsrechnung. 10. Auflage, Vahlen, München.
- Bösch, M. (2019): Finanzwirtschaft. Investition, Finanzierung, Finanzmärkte und Steuerung. 4. Auflage, Vahlen, München.
- Brealy, R.A. et al. (2020): Principles of Corporate Finance, 13. Auflage, McGraw-Hill, London.
- Brigham, E.F./Ehrhardt, M.C. (2020): Financial Management. Theory & Practice, 16. Auflage, Cenage, London.
- Burger, A./Keipinger, P. (2016): Investitionsrechnung. Grundlagen, Beispiele, Übungsaufgaben mit Musterlösungen. Vahlen, München.
- Copeland, T. E./Weston, J. F./Shastri, K. (2008): Finanzierungstheorie und Unternehmenspolitik. 4. Auflage, Pearson, München.
- Däumler, K.-D./Grabe, J. (2014): Grundlagen der Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnung. Aufgaben und Lösungen. Testklausur. Checklisten. Tabellen für die finanzmathematischen Faktoren. 13. Auflage, NWB, Herne.
- Götze, U. (2014): Investitionsrechnung. Modelle und Analysen zur Beurteilung von Investitionsvorhaben. 7. Auflage, Springer Gabler, Berlin/Heidelberg.
- Kruschwitz, L. (2019): Investitionsrechnung. 15. Auflage, De Gruyter Oldenbourg, München.
- Olfert, K. (2019): Investition. 14. Auflage, Kiehl, Ludwigshafen.
- Perridon, L./Steiner, M./Rathgeber, A. (2017): Finanzwirtschaft der Unternehmung. 17. Auflage, Vahlen, München.
- Volkart, R./Wagner, A. F. (2018): Corporate Finance. Grundlagen von Finanzierung und Investition. 7. Auflage, Versus, Zürich.
- Vollmuth, H./Zwettler, R. (2019): Kennzahlen, 4. Auflage, Haufe, München.
- Wöhe G. et al. (2013): Grundzüge der Unternehmensfinanzierung. 11. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	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	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

DLBLOFUI01-01

Projekt: Sportmärkte

Modulcode: DLBSMPSM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Projekt: Sportmärkte)

Kurse im Modul

- Projekt: Sportmärkte (DLBSMPSM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: myStudium Portfolio Studienformat: Fernstudium Portfolio Studienformat: Kombistudium Portfolio	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Die Studierenden setzen sich in diesem Kurs mit den Entwicklungen auf den Sportmärkten auseinander. Sie beschäftigen sich mit Fragestellungen aus der fachlichen Praxis und erörtern geeignete Maßnahmen zur Abgrenzung unterschiedlicher Sportmärkte.

Qualifikationsziele des Moduls

Projekt: Sportmärkte

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die unterschiedlichen Sportmärkte zu differenzieren.
- die Märkte im Sport sportartspezifisch zu analysieren.
- die gegenwärtigen nationalen und internationalen Sportmärkte zu erkennen und zu differenzieren.
- die B2C- von den B2B-Märkten zu unterscheiden sowie die jeweiligen Herausforderungen zu erkennen.
- Praxisbeispiele aus unterschiedlichen Sportmärkten mit aktuellen Marktdaten zu recherchieren und aufzuzeigen.
- relevante Best-Practice-Beispiele im Kontext erfolgreicher Sportmarktteilnehmende herauszuarbeiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Sport & Fitness	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Projekt: Sportmärkte

Kurscode: DLBSMPSM01

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

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs behandelt die Vielseitigkeit des Sports in all seinen wirtschaftlichen und absatzgerichteten Facetten. Der Sportmarkt kann in sehr vielschichtige Bereiche gegliedert und differenziert werden. Es können grenzübergreifende Marktbedingungen, zum Beispiel im Kontext von Megaevents wie den Olympischen Spielen, genauso wie regionale und teils sportartspezifische Gegebenheiten des Marktes, analysiert werden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die unterschiedlichen Sportmärkte zu differenzieren.
- die Märkte im Sport sportartspezifisch zu analysieren.
- die gegenwärtigen nationalen und internationalen Sportmärkte zu erkennen und zu differenzieren.
- die B2C- von den B2B-Märkten zu unterscheiden sowie die jeweiligen Herausforderungen zu erkennen.
- Praxisbeispiele aus unterschiedlichen Sportmärkten mit aktuellen Marktdaten zu recherchieren und aufzuzeigen.
- relevante Best-Practice-Beispiele im Kontext erfolgreicher Sportmarktteilnehmende herauszuarbeiten.

Kursinhalt

- Für die Studierenden geht es in diesem Kurs um die Auseinandersetzung mit den Entwicklungen auf den Sportmärkten. Sie beschäftigen sich mit Fragestellungen aus der fachlichen Praxis und erörtern geeignete Maßnahmen zur Abgrenzung unterschiedlicher Sportmärkte, zum Beispiel:
- Markt für Sportartikel,
- Sportwettenmarkt,
- Sportmedienmarkt,
- Markt für Sportevents,
- Ticketing und Hospitality,
- Markt für Merchandising,
- E-Sport-Markt,
- Fußball-, Handball-, Volleyball-, Basketball-, Eishockey-Markt usw.

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Galli, A., Elter, V.-C., Gömmel, R., Holzhäuser, W. & Straub, W. (Hg.) (2013). Sportmanagement. Franz Vahlen. ▪ Fink, N. (2020). Strategische Entwicklung von Sportvereinen. Wie Vereine nachhaltig zu starken Marken werden: Analyse, Planung, Umsetzung, Controlling. Springer Gabler. ▪ Herrmann, K. (2020). Sportwetten – Im Spannungsfeld zwischen Illusion, Risiko und Rationalität [Dissertation, Universität des Saarlandes]. Universitätsverlag des Saarlandes.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Projekt

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Portfolio

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

Lehrmethoden

- ☐ Learning Sprints®
- ☐ Skript
- ☐ Vodcast
- ☐ Shortcast
- ☐ Audio
- ☐ Musterklausur
- ☐ Repetitorium
- ☐ Creative Lab
- ☑ Prüfungsleitfaden
- ☑ Live Tutorium/Course Feed
- ☐ Reader
- ☑ Folien
- ☐ Sprint
- ☐ Interaktive Lehrveranstaltung

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Projekt

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Portfolio

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☐ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☐ Audio	☐ Reader	
☐ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Projekt

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Portfolio

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☐ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☐ Audio	☐ Reader	
☐ Musterklausur	☑ Folien	

DLBSMPSM01

2. Semester

Marketing

Modulcode: BMAR-01

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Brigitte Huber (Marketing I) / Prof. Dr. Brigitte Huber (Marketing II)

Kurse im Modul

- Marketing I (BMAR01-01)
- Marketing II (BMAR02-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Marketing I • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten Marketing II • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Marketing I

- Grundlagen des Marketings
- Produktpolitik
- Kommunikationspolitik
- Preispolitik
- Distributionspolitik

Marketing II

- Grundlagen der Konsumentenverhaltensforschung
- Marketingbotschaft
- Kaufentscheidungsmodelle
- Marktforschung und Segmentierung
- Kundenzufriedenheit

Qualifikationsziele des Moduls

Marketing I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Grundbegriffe und Grundlagen im Marketing zu skizzieren.
- die Begriffe Markenmanagement und Positionierung zu erläutern.
- die Marketing-Instrumente (4 Ps) zu unterscheiden.
- die Zusammenhänge im Marketingmix zu erkennen.

Marketing II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung des Konsumentenverhaltens zu verstehen.
- den Kaufentscheidungsprozess und die Einflussfaktoren auf diesen Prozess zu skizzieren.
- das Thema Kundensegmentierung differenziert zu betrachten.
- die Wichtigkeit der Kundenzufriedenheit sowie der Kundenbindung zu erfassen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Marketing & Vertrieb	Alle Bachelor-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Marketing I

Kurscode: BMAR01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		3	keine

Beschreibung des Kurses

Ziel des Kurses ist es, den Studierenden die grundlegenden Konzepte und Begriffe des operativen Marketings zu vermitteln. Sie erhalten einen Einblick in die unterschiedlichen Ansätze des Marketings im Unternehmen und werden vertraut mit dem Management von Produkten und Marken sowie mit dem Begriff der Positionierung im Markt. Der Kurs vermittelt den Studierenden das Grundwerkzeug des Marketings anhand des Marketingmix. Im Detail wird auf die vier Elemente des Marketingmix eingegangen, also die Produkt-, Kommunikations-, Preis- und Distributionspolitik. Die Zusammenhänge und das Zusammenspiel der einzelnen Elemente wird durch Beispiele aus der Praxis verdeutlicht. Die Studierenden lernen, dass der Erfolg eines Produkts von einer konsistenten und konsequenten Umsetzung der einzelnen Elemente im operativen Marketing abhängt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Grundbegriffe und Grundlagen im Marketing zu skizzieren.
- die Begriffe Markenmanagement und Positionierung zu erläutern.
- die Marketing-Instrumente (4 Ps) zu unterscheiden.
- die Zusammenhänge im Marketingmix zu erkennen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Marketings
   - 1.1 Begriffe des Marketings
   - 1.2 Markenführung, Positionierung und Wettbewerbsstrategien
   - 1.3 Marketingmanagement
2. Produktpolitik
   - 2.1 Begriffe der Produktpolitik
   - 2.2 Gestaltungsfelder der Produktpolitik
   - 2.3 Innovationsmanagement
3. Kommunikationspolitik
   - 3.1 Integrierte Marketingkommunikation.
   - 3.2 Kommunikationsinstrumente

4. Preispolitik
   - 4.1 Die Stellung der Preispolitik im Marketing
   - 4.2 Preispolitische Strategien
   - 4.3 Preisbestimmung und Konditionierung

5. Distributionspolitik
   - 5.1 Grundlagen der Distributionspolitik
   - 5.2 Vertikale Gestaltung des Vertriebssystems
   - 5.3 Horizontale Gestaltung des Vertriebssystems

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Armstrong, G./Kotler, P./Opresnik, M. O. (2016): Marketing. An Introduction. 13. Auflage, Pearson, London.
- Blythe, J. (2006): Essentials of Marketing Communications. 3. Auflage, Prentice Hall, Upper Saddle River (NJ).
- Blythe, J. (2012): Essentials of Marketing. 5. Auflage, Pearson, London.
- Bruhn, M. (2014): Unternehmens- und Marketingkommunikation. Handbuch für ein integriertes Kommunikationsmanagement. 3. Auflage, Vahlen, München.
- Diller, H. (2007): Preispolitik. 4. Auflage, Kohlhammer, Stuttgart.
- Egan, J. (2015): Marketing Communications. 2. Auflage, SAGE, Thousand Oaks (CA).
- Großklaus, R. H. G. (2009): Praxisbuch Produktmanagement. Marktanalysen und Marketingstrategien. Positionierung und Preisfindung. Mediaplanung und Agenturauswahl. Verlag Moderne Industrie, Landsberg am Lech.
- Homburg, C./Krohmer, H. (2009): Marketingmanagement. Strategie – Instrumente – Umsetzung – Unternehmensführung. 3. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Kotler, P. et al. (2010): Grundlagen des Marketing. 5. Auflage, Pearson, München.
- Meffert, H./Burmann, C./Kirchgeorg, M. (2014): Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte – Instrumente – Praxisbeispiele. 12. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Simon, H./Fassnacht, M. (2016): Preismanagement. Strategie – Analyse – Entscheidung – Umsetzung. 4. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Marketing II

Kurscode: BMAR02-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		2	keine

Beschreibung des Kurses

Ziel des Kurses ist es, ein tieferes Verständnis für das Verhalten der unterschiedlichen Konsumenten zu wecken. Die Studierenden lernen die Grundlagen der Konsumentenverhaltensforschung kennen. Der Kurs geht auf verschiedene Kaufentscheidungsmodelle ein und untersucht die Faktoren der Konditionierung, Lernen und Emotionen, welche Kaufentscheidungen maßgeblich beeinflussen. Auch hier dienen Beispiele dazu, die Verbindung zwischen Theorie und Praxis herzustellen.Das Thema Segmentierung des Marktes wird im Zusammenhang mit der Marktforschung detailliert beleuchtet. Hier werden die Studierenden mit den wichtigsten Instrumenten und Methoden vertraut. Ein weiterer wichtiger Themenbereich des Marketings ist die Kundenzufriedenheit und die Kundenbindung, welche eng miteinander verbunden sind. Hier werden Kundenerwartungen und verschiedene Maßnahmen zur Kundenbindung vorgestellt und vertieft.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung des Konsumentenverhaltens zu verstehen.
- den Kaufentscheidungsprozess und die Einflussfaktoren auf diesen Prozess zu skizzieren.
- das Thema Kundensegmentierung differenziert zu betrachten.
- die Wichtigkeit der Kundenzufriedenheit sowie der Kundenbindung zu erfassen.

Kursinhalt

1. Grundlagen der Konsumentenverhaltenforschung
   - 1.1 Relevanz und Begriffe der Konsumentenverhaltensforschung
   - 1.2 Private und professionelle Konsumenten
   - 1.3 Theoretische Grundlagen
2. Konsumenten und die Marketingbotschaft
   - 2.1 Aktivierende Prozesse
   - 2.2 Kognitive Prozesse
   - 2.3 Moderatoren aus der Umwelt

3. Kaufentscheidungsmodelle
   - 3.1 Der Kaufentscheidungsprozess
   - 3.2 Arten von Kaufentscheidungen
   - 3.3 Theorien zur Kaufentscheidungen

4. Marktforschung und Segmentierung
   - 4.1 Relevanz und Begriffe der Marktforschung
   - 4.2 Methoden und Instrumente der Marktforschung
   - 4.3 Methoden der Segmentierung

5. Kudenzufriedenheit
   - 5.1 Relevanz und Begriff der Kundenzufriedenheit
   - 5.2 Kundenbindung
   - 5.3 Beziehungsmarketing

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Babin, B. J./Harris, E. G. (2015): Consumer Behavior. 7. Auflage, South-Western/Cengage, Boston.
- Foscht, T./Swoboda, B./Schramm-Klein, H. (2015): Käuferverhalten. Grundlagen – Perspektiven – Anwendungen. 5. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kroeber-Riel, W./Gröppel-Klein, A. (2013): Konsumentenverhalten. 10. Auflage, Vahlen, München.
- Sethna, Z./Blythe, J. (2016): Consumer Behavior. 3. Auflage, SAGE, Thousand Oaks (CA).
- Solomon, M. R. (2014): Consumer Behavior. Buying, Having, and Being. 11. Auflage, Prentice Hall, Upper Saddle River (NJ).

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden

- ☐ Learning Sprints®
- ☑ Skript
- ☐ Vodcast
- ☑ Shortcast
- ☑ Audio
- ☑ Musterklausur
- ☑ Repetitorium
- ☐ Creative Lab
- ☐ Prüfungsleitfaden
- ☑ Live Tutorium/Course Feed
- ☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Kollaboratives Arbeiten

Modulcode: DLBKA

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Karin Halbritter (Kollaboratives Arbeiten)

Kurse im Modul

- Kollaboratives Arbeiten (DLBKA01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Kombistudium Fachpräsentation Studienformat: myStudium Fachpräsentation Studienformat: Fernstudium Fachpräsentation	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Selbstgesteuert und kollaborativ lernen
- Netzwerken und kooperieren
- Performance in (virtuellen) Teams
- Kommunizieren, argumentieren und überzeugen
- Konfliktpotenziale erkennen und Konflikte handhaben
- Selbstführung und Personal Skills

Qualifikationsziele des Moduls

Kollaboratives Arbeiten

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die eigenen Lernprozesse selbstgesteuert und kollaborativ mit analogen und digitalen Medien zu gestalten.
- lokale und virtuelle Kooperation zu initiieren und geeignete Methoden zur Gestaltung der Zusammenarbeit auszuwählen.
- verschiedene Formen der Kommunikation in Bezug auf die Ziele und Erfordernisse unterschiedlicher Situationen zu beurteilen und das eigene Kommunikations- und Argumentationsverhalten zu reflektieren.
- Konfliktpotenziale und die Rolle von Emotionen bei Konflikten zu erläutern und den Einsatz von systemischen Methoden bei der ziel- und lösungsorientierten Handhabung von Konflikten zu beschreiben.
- die eigenen Ressourcen zu analysieren, Methoden der Selbstführung und -motivation darzustellen und angemessene Strategien abzuleiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Betriebswirtschaft & Management	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Kollaboratives Arbeiten

Kurscode: DLBKA01

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

Beschreibung des Kurses

Der Kurs unterstützt die Studierenden darin, für unsere vernetzte Welt wichtige überfachliche Kompetenzen auf- und auszubauen – und dabei die Chancen einer konstruktiven Zusammenarbeit mit anderen zu nutzen. Er stellt wesentliche Formen und Gestaltungsmöglichkeiten von kollaborativem Lernen und Arbeiten vor, vermittelt grundlegende Kenntnisse und Werkzeuge für ein selbstgeführtes, flexibles und kreatives Denken, Lernen und Handeln und macht die Studierenden mit den Themen Empathiefähigkeit und emotionale Intelligenz vertraut. Zudem werden die Studierenden angeregt, die Kursinhalte anzuwenden. Damit fördern sie ihre autonome Handlungskompetenz sowie ihre Kompetenz in der interaktiven Anwendung von Tools und im Interagieren in heterogenen Gruppen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die eigenen Lernprozesse selbstgesteuert und kollaborativ mit analogen und digitalen Medien zu gestalten.
- lokale und virtuelle Kooperation zu initiieren und geeignete Methoden zur Gestaltung der Zusammenarbeit auszuwählen.
- verschiedene Formen der Kommunikation in Bezug auf die Ziele und Erfordernisse unterschiedlicher Situationen zu beurteilen und das eigene Kommunikations- und Argumentationsverhalten zu reflektieren.
- Konfliktpotenziale und die Rolle von Emotionen bei Konflikten zu erläutern und den Einsatz von systemischen Methoden bei der ziel- und lösungsorientierten Handhabung von Konflikten zu beschreiben.
- die eigenen Ressourcen zu analysieren, Methoden der Selbstführung und -motivation darzustellen und angemessene Strategien abzuleiten.

Kursinhalt

1. Lernen für eine vernetzte Welt – in einer vernetzten Welt
   - 1.1 Anforderungen und Chancen der VUCA-Welt
   - 1.2 Lernen, Informationen und der Umgang mit Wissen und Nichtwissen
   - 1.3 4C-Modell: Collective – Collaborative – Continuous – Connected
   - 1.4 Eigenes Lernverhalten überprüfen

2. Networking & Kooperation
   - 2.1 Die passenden Kooperationspartner finden und gewinnen
   - 2.2 Tragfähige Beziehungen: Digital Interaction und Vertrauensaufbau
   - 2.3 Zusammenarbeit – lokal und virtuell organisieren & Medien einsetzen
   - 2.4 Social Learning: Lernprozesse agil, kollaborativ und mobil planen

3. Performance in (virtuellen) Teams
   - 3.1 Ziele, Rollen, Organisation und Performance Measurement
   - 3.2 Team Building und Team Flow
   - 3.3 Scrum als Rahmen für agiles Projektmanagement
   - 3.4 Design Thinking, Kanban, Planning Poker, Working-in-Progress-Limits & Co

4. Kommunizieren und überzeugen
   - 4.1 Kommunikation als soziale Interaktion
   - 4.2 Sprache, Bilder, Metaphern und Geschichten
   - 4.3 Die Haltung macht's: offen, empathisch und wertschätzend kommunizieren
   - 4.4 Aktiv zuhören – argumentieren – überzeugen – motivieren
   - 4.5 Die eigene Gesprächs- und Argumentationsführung analysieren

5. Konfliktpotenziale erkennen –Konflikte handhaben –wirksam verhandeln
   - 5.1 Vielfalt respektieren – Chancen nutzen
   - 5.2 Empathie für sich und andere entwickeln
   - 5.3 Systemische Lösungsarbeit und Reframing
   - 5.4 Konstruktiv verhandeln: klare Worte finden – Interessen statt Positionen

6. Eigene Projekte realisieren
   - 6.1 Wirksam Ziele setzen – fokussieren – reflektieren
   - 6.2 Vom agilen Umgang mit der eigenen Zeit
   - 6.3 (Selbst-)Coaching und Inneres Team
   - 6.4 Strategien und Methoden der Selbstführung und -motivation

7. Eigene Ressourcen mobilisieren
   - 7.1 Ressourcen erkennen – Emotionen regulieren
   - 7.2 Reflexion und Innovation – laterales Denken und Kreativität
   - 7.3 Transferstärke und Willenskraft: Bedingungsfaktoren analysieren und steuern

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Baber, A. (2015): Strategic connections. The new face of networking in a collaborative world. Amacom, New York.
- Burow, O.-A. (2015): Team-Flow. Gemeinsam wachsen im Kreativen Feld. Beltz, Weilheim/Basel.
- Goleman, D. (2013): Focus. The hidden driver of excellence. Harper Collins USA, New York.
- Grote, S./Goyk, R. (Hrsg.) (2018): Führungsinstrumente aus dem Silicon Valley. Konzepte und Kompetenzen. Springer Gabler, Berlin.
- Kaats, E./Opheij, W. (2014): Creating conditions for promising collaboration. Alliances, networks, chains, strategic partnerships. Springer Management, Berlin.
- Lang, M. D. (2019): The guide to reflective practice in conflict resolution. Rowman & Littlefield, Lanham/Maryland.
- Martin, S. J./Goldstein, N. J./Cialdini, R. B. (2015): The small BIG. Small changes that spark BIG influence. Profile Books, London.
- Parianen, F. (2017): Woher soll ich wissen, was ich denke, bevor ich höre, was ich sage? Die Hirnforschung entdeckt die großen Fragen des Zusammenlebens. Rowohlt Taschenbuch Verlag (Rowohlt Polaris), Reinbek bei Hamburg.
- Sauter, R./Sauter, W./Wolfig, R. (2018): Agile Werte- und Kompetenzentwicklung. Wege in eine neue Arbeitswelt. Springer Gabler, Berlin.
- Werther, S./Bruckner, L. (Hrsg.) (2018): Arbeit 4.0 aktiv gestalten. Die Zukunft der Arbeit zwischen Agilität, People Analytics und Digitalisierung. Springer Gabler, Berlin.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Eventmanagement I

Modulcode: BWEM1

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

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

Modulverantwortliche(r)

Dieter Jäger (Eventmanagement I)

Kurse im Modul

- Eventmanagement I (BWEM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Kombistudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: Fernstudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: myStudium Klausur, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführung Eventmanagement
- Eventformate
- Organisationen und Institutionen in der Eventbranche
- Eventplanung
- Finanzmanagement von Events
- Personal Management von Events
- Eventumsetzung
- Risikomanagement und rechtliche Aspekte
- Eventevaluierung

Qualifikationsziele des Moduls

Eventmanagement I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ihr Grundwissen über die Eventbranche und der damit verbundenen Bereiche, Organisationen und Interessensgruppen sowie der Eventakteure wiederzugeben.
- die wesentlichen Eventformate zu kennen, die von Unternehmen, Organisationen und Institutionen als Kommunikationsmedium verwendet werden.
- die verschiedenen Stakeholder, deren Bedürfnisse und Ziele an einem Event zu identifizieren.
- zu verstehen, wie Events geplant, organisiert und durchgeführt werden und die mit Events zusammenhängenden betrieblichen Funktionsbereiche zu analysieren und zu verstehen.
- Eventevaluierung und deren Methoden zu kategorisieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Eventmanagement	Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Eventmanagement I

Kurscode: BWEM01

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

Beschreibung des Kurses

Messen, Ausstellungen, Konferenzen im wissenschaftlichen, wirtschaftlichen oder politischen Kontext, Marketingveranstaltungen von Unternehmen oder öffentliche Sport- und Kulturveranstaltungen – die Eventbranche ist vielfältig. Unternehmen nutzen Events für Produktpräsentation; aber auch als Mitarbeiter- oder kundenorientierte Veranstaltungen haben sie ihren festen Platz als effektives Kommunikationsinstrument im Marketing von Unternehmen schon lange gefunden. Institutionen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft nutzen gezielt Konferenzen und Seminare zur effektiven Informationsvermittlung; mit Publikumsveranstaltungen – Tage der offenen Tür, Jubiläen – wird die Öffentlichkeit angesprochen.In diesem Kurs werden den Studierenden sowohl die Grundlagen im Bereich des Eventmanagements als auch die planungs-, umsetzungs- und evaluierungsrelevanten Aspekte erfolgreicher Events vermittelt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ihr Grundwissen über die Eventbranche und der damit verbundenen Bereiche, Organisationen und Interessensgruppen sowie der Eventakteure wiederzugeben.
- die wesentlichen Eventformate zu kennen, die von Unternehmen, Organisationen und Institutionen als Kommunikationsmedium verwendet werden.
- die verschiedenen Stakeholder, deren Bedürfnisse und Ziele an einem Event zu identifizieren.
- zu verstehen, wie Events geplant, organisiert und durchgeführt werden und die mit Events zusammenhängenden betrieblichen Funktionsbereiche zu analysieren und zu verstehen.
- Eventevaluierung und deren Methoden zu kategorisieren.

Kursinhalt

1. Einführung Eventmanagement
   - 1.1 Der Eventbegriff
   - 1.2 Zur Historie und Bedeutung von Events
   - 1.3 Funktionen von Events

2. Eventformate
   - 2.1 Eventformate aufgrund der inhaltlichen Zusammensetzung
   - 2.2 Eventformate aufgrund der Größe und Bedeutung
   - 2.3 Hybridevents
   - 2.4 Gamification

3. Organisationen und Institutionen in der Eventbranche
   - 3.1 Die Eventbrance in Deutschland

4. Eventplanung
   - 4.1 Eventkonzeption und -design
   - 4.2 Eventprojektmanagement

5. Finanzmanagement von Events
   - 5.1 Begrifflichkeiten aus dem Finanz- und Kostenmanagement
   - 5.2 Budgetierung des Events
   - 5.3 Finanzreport

6. Personal Management von Events
   - 6.1 Personalmanagement und -planung

7. Eventumsetzung
   - 7.1 Eventdurchführung
   - 7.2 Eventlogistik

8. Risikomanagement und rechtliche Aspekte
   - 8.1 Risiko und Risikomanagement
   - 8.2 Rechtliche Aspekte

9. Eventevaluirung
   - 9.1 Evaluierungsmethoden
   - 9.2 Zeitpunkt der Evaluierung

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Bowdin, G. et al. (2011): Events Management. 3. Auflage, Routledge, Abingdon, NY. ▪ Capell, L. (2013): Event Management for Dummies. John Wiley & Sons, Chichester, West Sussex. ▪ Eisermann, U./Winnen, L./Wrobel, A. (2014): Praxisorientiertes Eventmanagement. Events erfolgreich planen, umsetzen und bewerten. Springer Gabler, Wiesbaden. ▪ Henschel, O. (2010): Lexikon Eventmanagement. Strategie, Kreativität, Logistik, Verwaltung. 2. Auflage, Beuth, Berlin/Wien/Zürich. ▪ Kiel, H.-J./Bäuchl, R. (2014): Eventmanagement. Konzeption, Organisation, Erfolgskontrolle. Vahlen, München.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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

- ☐ Learning Sprints®
- ☑ Skript
- ☐ Vodcast
- ☑ Shortcast
- ☑ Audio
- ☑ Musterklausur
- ☐ Repetitorium
- ☐ Creative Lab
- ☐ Prüfungsleitfaden
- ☑ Live Tutorium/Course Feed
- ☐ Reader
- ☑ Folien
- ☐ Sprint
- ☐ Interaktive Lehrveranstaltung

Sportevents

Modulcode: DLBEMLE1

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Sportevents)

Kurse im Modul

- Sportevents (DLBEMLE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Kombistudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: myStudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: Fernstudium Klausur, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Geschichtlicher Hintergrund von Sportevents
- Grundlagen der Sportindustrie
- Analyse der an Sportevents beteiligten Personen und Organisationen
- Organisatorische Prozesse und Abläufe bei der Planung und Umsetzung von Sportevents
- Grundlagen des Sponsorings
- Sponsoring versus Ambush Marketing bei Sportevents

Qualifikationsziele des Moduls

Sportevents

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Entwicklung von Sportevents im Laufe der Geschichte und Bedeutung von Sportevents in der Gesellschaft zu beurteilen.
- die Hauptakteure, die an der Organisation von internationalen Sportevents beteiligt sind, zu benennen.
- die Aufgaben sowie die Bedeutung von Verbänden bei der Organisation von internationalen Sportevents zu erläutern.
- die Herausforderungen, die zukünftig an internationale Sportevents gestellt werden, darzustellen.
- die aktuelle Rolle von Sponsoren bei Sportevents zu erklären und den Begriff Sponsorship Management zu definieren.
- die Formen des Sponsorings und die damit verbundenen Sponsoringrechte zu erläutern.
- den Planungsprozess zur Entwicklung eines erfolgreichen Sponsorings sowie zur Implementierung desselben in seinen Einzelschritten darzustellen.
- den Begriff Ambush Marketing zu erklären und dieses „Kommunikationsphänomen“ kritisch zu analysieren und zu reflektieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Eventmanagement	Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Sportevents

Kurscode: DLBEMLE01

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

Beschreibung des Kurses

Seit Jahrtausenden spielen Sportevents in der Geschichte der Menschheit eine wichtige Rolle im gesellschaftlichen Leben. Verfolgten diese Wettkämpfe zunächst das Ziel, sich auf den Kampf oder die Jagd vorzubereiten, so entwickelte sich der sportliche Wettkampf im Laufe der Zeit auch immer mehr zum Event mit gesellschaftlicher und kultureller Bedeutung. Seit der medialen Verbreitung via Radio und TV im 20. Jahrhundert werden Sportevents immer populärer. Heutzutage spielen internationale Sportevents sowohl im Amateur- als auch im Profisport eine der bedeutendsten Rollen in der Eventindustrie.Der Kurs vermittelt den Studierenden ein fundiertes wissenschaftliches Verständnis der Merkmale des Sportmanagements und entwickelt einen sozialwissenschaftlichen Ansatz für die Analyse der Entwicklung der Sportindustrie. Dabei konzentriert sich der Kurs auf das Wachstum und die Besonderheiten des Sports, seine Abhängigkeit von spezifischen sozio-historischen, wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Faktoren. Der Kurs ermöglicht den Studierenden, die Herausforderungen, Praktiken und Strukturen des Sports und die sich wandelnden sozioökonomischen Umgebungen, kulturellen Ressourcen und politischen Interessen zu erkennen. Zudem erfahren sie, wie sich diese auf die Welt des Sports (Management) auswirken. Eine Erforschung der politischen Ökonomie des Sports und der globalen Sport-Netzwerke ist ein weiteres wichtiges Thema dieses Kurses.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Entwicklung von Sportevents im Laufe der Geschichte und Bedeutung von Sportevents in der Gesellschaft zu beurteilen.
- die Hauptakteure, die an der Organisation von internationalen Sportevents beteiligt sind, zu benennen.
- die Aufgaben sowie die Bedeutung von Verbänden bei der Organisation von internationalen Sportevents zu erläutern.
- die Herausforderungen, die zukünftig an internationale Sportevents gestellt werden, darzustellen.
- die aktuelle Rolle von Sponsoren bei Sportevents zu erklären und den Begriff Sponsorship Management zu definieren.
- die Formen des Sponsorings und die damit verbundenen Sponsoringrechte zu erläutern.
- den Planungsprozess zur Entwicklung eines erfolgreichen Sponsorings sowie zur Implementierung desselben in seinen Einzelschritten darzustellen.
- den Begriff Ambush Marketing zu erklären und dieses „Kommunikationsphänomen“ kritisch zu analysieren und zu reflektieren.

Kursinhalt

1. Sportevents: Grundlagen
   - 1.1 Geschichte und Entwicklung von Sportevents
   - 1.2 Bedeutung von Sportevents in der Gesellschaft – Kult und Rituale
   - 1.3 Sportveranstaltung vs. Sportevent: Der Event-Begriff

2. Sportevents im nationalen und internationalen Kontext
   - 2.1 Globale Organisationen und Mega-Sportevents
   - 2.2 Nationale und internationale Sportevents
   - 2.3 Spezielle Sportevents

3. Sportevents als Mega-Events
   - 3.1 Grundlagen von Mega-Sportevents
   - 3.2 Die Olympischen Spiele der Neuzeit – Ein zentraler Meilenstein internationaler Sportevents
   - 3.3 Effekte von Mega-Events

4. Sportevents und Kommunikation
   - 4.1 Kommunikation und Massenmedien
   - 4.2 Klassische Medien bei Sportevents
   - 4.3 Digitale Medien bei Sportevents
   - 4.4 Die Bedeutung der Kommunikation bei Sportevents

5. Sport-Event-Sponsoring
   5.1 Grundlagen des Sportsponsorings
   5.2 Formen des Sponsorings bei Sportevents
   5.3 Auswahlkriterien für ein Sponsorship bei einer Sportveranstaltung
   5.4 Imagetransfer durch Sportevents

6. Sportevents als Marketinginstrument
   6.1 Ambush Marketing
   6.2 Side-Events im Sport
   6.3 Erlebniscarakter von Sportevents

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bücher:
- Behringer, W. (2012): Kulturgeschichte des Sports. Vom antiken Olympia bis zur Gegenwart. Beck, München.
- Bruhn, M. (2010): Sponsoring. Systematische Planung und integrativer Einsatz. 5. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Galli, A. (Hrsg.) (2012): Sportmanagement. Rechnungswesen und Finanzierung, Lizenzmangement und Marketing, Recht und Steuern, Unternehmens- und Vereinsführung. 2. Auflage, Vahlen, München.
- Giulianotti, R. (1999): Football. Sociology of the Global Game. Polity Press, Cambridge.
- Hebbel-Seeger, A./Förster, J. (Hrsg.) (2008): Eventmanagement und Marketing im Sport. Emotionale Erlebnisse und kommerzieller Erfolg. ESV, Berlin.
- Horne, J./Manzenreiter, W. (Hrsg.) (2006): Sports Mega-Events. Social Scientific Analyses of a Global Phenomenon. Blackwell Publishing, Oxford.
- Horne, J./Tomlinson, A./Whannel, G. (1999): Understanding Sport. An introduction to the Sociological and Cultural Analysis of Sport. Routledge, London.
- Houlihan, B. (Hrsg.) (2003): Sport and Society. A Student Introduction. SAGE Publications, London.
- Nufer, G./ Bühler, A. (2015): Event-Marketing in Sport und Kultur. Konzepte - Fallbeispiele – Trends. ESV, Berlin.
- Schmid, U. (2006): Event-Management im Spitzen-Wettkampfsport. Entwicklungen, Ziele und Organisationsprinzipien. Verlag Dr. Kovac, Hamburg.
- Senn, A. (1999): Power, Politics and the Olympic Games. Human Kinetics, Champaign (Ill.).
- Sleap, M. (1998): Social Issues in Sport. Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Zeitschriften:

- Event Partner
- Events
- European Sport Management Quarterly
- International Journal of Sport Management
- Sciamus – Sport und Management
- Sport Management Review

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

DLBEMLE01

Digital Skills

Modulcode: DLBDS

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Anne-Kristin Langner (Digital Skills)

Kurse im Modul

- Digital Skills (DLBDS01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: myStudium Advanced Workbook Studienformat: Kombistudium Advanced Workbook Studienformat: Fernstudium Advanced Workbook	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Digitale Transformation und Digitale Kommunikation
- Methoden für digitales, agiles und kollaboratives Arbeiten
- Social Media und Mobile
- Digital im Unternehmen: Ausgewählte Szenarien
- Ausgewählte Technologien
- Trends und Ausblick

Qualifikationsziele des Moduls

Digital Skills

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das erworbene Grundlagenwissen anzuwenden und einzuordnen.
- methodisches Wissen zur Steuerung und Begleitung von digitalen Prozessen anzuwenden.
- das erworbene tiefere Verständnis von digitalen Technologien in der Praxis anzuwenden.
- das Digitale ganzheitlich einzuordnen und Schnittstellen innovativ auszugestalten.
- die erlernten Digital Skills auf ihr Arbeits- und Karriereumfeld anzuwenden und zielorientiert einzusetzen.
- eine Vision zu entwickeln, wie die Entwicklung von Digital Skills zukünftig aussehen wird und für sich zu entscheiden, wie sie sich in diesem Bereich weiterbilden wollen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Methoden	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Digital Skills

Kurscode: DLBDS01

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

Beschreibung des Kurses

Ob Soziale Arbeit, Marketing, Management oder Pflegeberufe – der digitale Wandel als Megatrend bestimmt einen tiefgreifenden Wandel, der jeden Einzelnen und alle Ebenen der Gesellschaft betrifft. In diesem Kurs geht es darum, die Ursachen des Wandels und den Wandel als solches mit seinen Auswirkungen zu verstehen. Aus diesem Verständnis heraus werden Fähigkeiten – Digital Skills – entwickelt, mit der Digitalisierung in verschiedenen (beruflichen) Kontexten umgehen zu können. Grundlegend werden Aspekten der digitalen Transformation und digitalen Kommunikation erörtert und dargestellt, wie sich Wirtschaft, Gesellschaft und Kommunikation verändert haben und verändern. Das betrifft unter anderem die Arbeit und Zusammenarbeit. Methoden wie Design Thinking, Tools wie Slack oder Content Management Systeme wie WordPress haben interdisziplinäre Relevanz. Social Media und Mobile sind fester Bestandteil des Alltags, prägen die (Medien-)Sozialisation und das digitale Marketing. Unter dem Aspekt „Digital im Unternehmen“ werden ausgewählte Szenarien betrachtet, wie zum Beispiel Digital HR oder Digital und Sozial. Ein grundlegendes Verständnis für digitale Technologien wie Cloud Computing oder Big Data ist essenziell, um digitale Prozesse begleiten und Steuern sowie Trends wie Quantencomputing beurteilen zu können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das erworbene Grundlagenwissen anzuwenden und einzuordnen.
- methodisches Wissen zur Steuerung und Begleitung von digitalen Prozessen anzuwenden.
- das erworbene tiefere Verständnis von digitalen Technologien in der Praxis anzuwenden.
- das Digitale ganzheitlich einzuordnen und Schnittstellen innovativ auszugestalten.
- die erlernten Digital Skills auf ihr Arbeits- und Karriereumfeld anzuwenden und zielorientiert einzusetzen.
- eine Vision zu entwickeln, wie die Entwicklung von Digital Skills zukünftig aussehen wird und für sich zu entscheiden, wie sie sich in diesem Bereich weiterbilden wollen.

Kursinhalt

1. Digitale Transformation
   - 1.1 Grundlagen, Ursachen, Folgen
   - 1.2 Infrastruktur und Technologien
   - 1.3 Auswirkungen für Wirtschaft und Gesellschaft
   - 1.4 Konzepte

2. Digitale Kommunikation
   - 2.1 Grundlagen
   - 2.2 Der Online-Kommunikationsprozess
   - 2.3 Kommunikationstools
   - 2.4 Bot-Kommunikation
   - 2.5 Text vs. Voice

3. Methoden für digitale Arbeit
   - 3.1 Agile Methoden: Agile Grundlagen, SCRUM, Kanban
   - 3.2 Design Thinking
   - 3.3 Game Thinking
   - 3.4 Lean Startup und Lean Management

4. Verteiltes und kollaboratives Arbeiten
   - 4.1 Grundlagen
   - 4.2 Tools und Systeme
   - 4.3 (Green) Web Design und Content Management Systeme
   - 4.4 Präsentationstechniken

5. Social Media und Mobile
   - 5.1 Social Media und Social Media Marketing
   - 5.2 Social Media Kanäle
   - 5.3 Responsive Design und mobile Websites
   - 5.4 Apps und Messenger
   - 5.5 QR-Codes und Location Based Services
   - 5.6 Mobile First und Mobile Only

6. Ausgewählte Technologien
   - 6.1 Cloud Computing
   - 6.2 Big Data / Data Analytics
   - 6.3 KI / Machine Learning
   - 6.4 Internet of Things
   - 6.5 APIs
   - 6.6 Smart Services
   - 6.7 Robotics
   - 6.8 Blockchain
   - 6.9 Virtual und Augmented Reality
   - 6.10 3D / 4D-Druck

7. Digital im Unternehmen: Ausgewählte Szenarien
   - 7.1 Digital Business
   - 7.2 Digital Marketing
   - 7.3 Digital Design
   - 7.4 Digital HR
   - 7.5 Digital und Sozial

8. Trends und Ausblick
   - 8.1 Erwerb und Ausbau der Kompetenzen für das digitale Zeitalter
   - 8.2 Trends und Ausblick für die digitale Kommunikation, Social Media und Mobile
   - 8.3 Trends und Ausblick für verteiltes und kollaboratives Arbeiten
   - 8.4 Trends und Ausblick für ausgewählte Technologien

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Appelfeller, W./Feldmann, C. (2018): Die digitale Transformation des Unternehmens. Systematischer Leitfaden mit zehn Elementen zur Strukturierung und Reifegradmessung. Berlin, Springer Gabler. ▪ Bauer, M. J./Müßle, T. (2020): Psychologie der digitalen Kommunikation. Utzverlag, München. ▪ Bosch, U./Hentschel, S./Kramer, S. (2018): Digital Offroad. Erfolgsstrategien für die digitale Transformation. Haufe Lexware Verlag, München. ▪ Hofert, S. (2018): Das agile Mindset. Mitarbeiter entwickeln, Zukunft der Arbeit gestalten. Springer Gabler, Wiesbaden. ▪ Kreutzer, R.T. (2021): Praxisorientiertes Online-Marketing. Konzepte –Instrumente –Checklisten. 4.Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden. ▪ Specht, P. (2018): Die 50 wichtigsten Themen der Digitalisierung. Künstliche Intelligenz, Blockchain, Robotik, Virtual Reality und vieles mehr verständlich erklärt. Redline, München.

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Advanced Workbook

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Advanced Workbook

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Advanced Workbook

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Projekt: Selbstreflexion, Persönlichkeitsentwicklung und Professionalisierung

Modulcode: DLBKPPSPP

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Claudia Muche (Projekt: Selbstreflexion, Persönlichkeitsentwicklung und Professionalisierung)

Kurse im Modul

- Projekt: Selbstreflexion, Persönlichkeitsentwicklung und Professionalisierung (DLBKPPSPP01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: myStudium Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht Studienformat: Kombistudium Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht Studienformat: Fernstudium Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Zur Entwicklung einer notwendigen (Selbst-) Reflexionskompetenz als Fundament einer professionellen Identität und Handlungsfähigkeit reflektieren die Studierenden anhand von ressourcenorientierter Biografie- und Genogrammarbeit wesentliche Phasen der eigenen Kindheit und Entwicklung sowie institutionelle Erfahrungen aus der eigenen Biografie zur Stärkung, Förderung, Bildung und Entwicklung sowie Erlebnisse von Macht, Bedrohung und Kontrolle.

Qualifikationsziele des Moduls

Projekt: Selbstreflexion, Persönlichkeitsentwicklung und Professionalisierung

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Verfahren der ressourcenorientierten Biografie- und Genogrammarbeit zu verstehen und anzuwenden.
- wesentliche Phasen der eigenen Kindheit und Entwicklung sowie ihrer Eltern-Kind-Beziehung zu reflektieren und nutzbar zu machen.
- eigenbiografische institutionelle Erfahrungen zur Stärkung, Förderung, Bildung und Entwicklung sowie Erlebnisse von Macht, Bedrohung und Kontrolle durch eine strukturierte Projektarbeit schriftlich zu reflektieren.
- zur Entwicklung der eigenen professionellen Identität ihre Selbstwirksamkeits- und Selbstfürsorgepotenziale zu erkennen und nutzbar zu machen.
- die für die professionelle Handlungsfähigkeit notwendige (Selbst-) Reflexionskompetenz auszubauen und zu stärken.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module im Bereich Pädagogik.

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Sozialwissenschaften.

Projekt: Selbstreflexion, Persönlichkeitsentwicklung und Professionalisierung

Kurscode: DLBKPPSPP01

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

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden werden in diesem Kurs durch eine strukturierte Projektarbeit ihre für die professionelle Identität und Handlungsfähigkeit notwendige (Selbst-) Reflexionskompetenz ausbauen und stärken. Als zukünftige Fachkraft werden sie zugleich als Person in vielen Arbeitssituationen unmittelbar herausgefordert. Um diese Kompetenzen zu entwickeln, setzen sich die Studierenden mit der eigenen Persönlichkeit sowie zentralen biografischen Themen und Erfahrungen auseinander und wenden dabei zugleich Methoden und Verfahrensweisen bspw. der ressourcenorientierten Biografie- und Genogrammarbeit an.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Verfahren der ressourcenorientierten Biografie- und Genogrammarbeit zu verstehen und anzuwenden.
- wesentliche Phasen der eigenen Kindheit und Entwicklung sowie ihrer Eltern-Kind-Beziehung zu reflektieren und nutzbar zu machen.
- eigenbiografische institutionelle Erfahrungen zur Stärkung, Förderung, Bildung und Entwicklung sowie Erlebnisse von Macht, Bedrohung und Kontrolle durch eine strukturierte Projektarbeit schriftlich zu reflektieren.
- zur Entwicklung der eigenen professionellen Identität ihre Selbstwirksamkeits- und Selbstfürsorgepotenziale zu erkennen und nutzbar zu machen.
- die für die professionelle Handlungsfähigkeit notwendige (Selbst-) Reflexionskompetenz auszubauen und zu stärken.

Kursinhalt

- Die Handlungsfelder und Aufgabenbereiche der Kindheitspädagogik fordern von den Fachkräften neben der Notwendigkeit des Verfügens über einen fachwissenschaftlich und transdisziplinär fundierten Wissensbestand sowie einer breit aufgestellten Handlungsfähigkeit durch Methoden und Verfahrensweisen maßgeblich eine ausgewiesene (Selbst-) Reflexionskompetenz. Die Fachkraft als Person wird in vielen Situationen herausgefordert und muss akut verantwortungsvolle Entscheidungen treffen. Um diese Kompetenzen zu entwickeln, bedarf es einer intensiven Auseinandersetzung mit der eigenen Persönlichkeit sowie biografischen Themen und Erfahrungen, um auf diesem Fundament

eine professionelle Identität zu entwickeln. Anhand von ressourcenorientierter Biografie- und Genogrammarbeit werden wesentliche Phasen der eigenen Kindheit und Entwicklung, der Eltern-Kind-Beziehung sowie institutionelle Erfahrungen zur Stärkung, Förderung, Bildung und Entwicklung sowie Erlebnisse von Macht, Bedrohung und Kontrolle durch eine strukturierte Projektarbeit schriftlich reflektiert. Zugleich dient diese Auseinandersetzung einer Klärung der Selbstwirksamkeit, der Selbstfürsorge sowie maßgeblich der Entwicklung der eigenen professionellen Identität.

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Gahleitner, S. B. et al. (Hrsg.) (2014): Wann sind wir gut genug? Selbstreflexion, Selbsterfahrung und Selbstsorge in Psychotherapie, Beratung und Supervision. Beltz Juventa, Weinheim, Basel.
- Hölzle, C./Jansen, I. (Hrsg.) (2009): Ressourcenorientierte Biografiearbeit. Grundlagen - Zielgruppen - kreative Methoden. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- Kottler, J. A. (2011): Selbstfürsorge. Beltz Verlag, Weinheim, Basel.
- Miethe, I. (2011): Biografiearbeit. Lehr- und Handbuch für Studium und Praxis. Juventa Verlag, Weinheim.
- Roedel, B. (2014): Praxis der Genogrammarbeit oder die Kunst des banalen Fragens. 7. Auflage, verlag modernes lernen Borgmann, Dortmund.
- Sagebiel, J./Pankofer, S. (2015): Soziale Arbeit und Machttheorien. Reflexionen und Handlungsansätze. Lambertus Verlag GmbH, Freiburg.
- Thole, W. et al. (2016): Wissen und Reflexion. Der Alltag in Kindertageseinrichtungen im Blick der Professionellen. Springer VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Projekt

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☐ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☐ Audio	☑ Folien
☐ Musterklausur	

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Projekt

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☐ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☐ Audio	☑ Folien
☐ Musterklausur	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Projekt

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☐ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☐ Audio	☑ Folien
☐ Musterklausur	

DLBKPPSPP01

3. Semester

Digitales Sportmarketing

Modulcode: DLBSMDISP

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Nicolas Heidtke (Digitales Sportmarketing)

Kurse im Modul

- Digitales Sportmarketing (DLBSMDISP01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Kombistudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: myStudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: Fernstudium Klausur, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Digitalisierung des Marketings
- Besonderheiten des Sportmarketings
- Digital Public Relations im Sport
- Digitales Sportsponsoring
- Digitales Brand Management im Sport
- Real Time Marketing im Sport

Qualifikationsziele des Moduls

Digitales Sportmarketing

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Digitalen Marketings zu erläutern und die Unterschiede zum analogen Marketing zu benennen.
- die Besonderheiten des Sportmarketings zu verstehen und das spezifische Marketinginstrumentarium anzuwenden.
- Konzepte zum digitalen Public Relations im Sportbereich zu entwickeln, zu implementieren und anzuwenden.
- die Besonderheiten des digitalen Sportsponsorings und der digitalen Markenbildung (Branding) im Sport zu verstehen und das dazugehörige Instrumentarium anzuwenden.
- grundlegende Feedback- und Evaluationsergebnisse zu verschiedenen digitalen Marketingaktivitäten im Sportbereich auf Grundlage von Big Data zu analysieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Online & Social Media Marketing	Alle Bachelor-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Digitales Sportmarketing

Kurscode: DLBSMDISP01

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

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs verknüpft die wesentlichen Aspekte des Digitalen Marketings mit den Bedürfnissen der erfolgreichen Sportvermarktung und geht hierbei insbesondere auf die Besonderheiten des Digitalen Marketings und des Sportmarketings im Allgemeinen ein. Hierbei werden zunächst die Erfolgsfaktoren von Internetauftritten sowie verschiedener Social Media-Aktivitäten aufgezeigt und die Möglichkeiten von viralem Marketing über die digitalen Marketingkanäle im Sportbereich beleuchtet sowie die Einsatzmöglichkeiten des Marketinginstrumentariums dargelegt.Der Aufbau einer Marke aus Vereins- und Sportlerperspektive vor dem Hintergrund der digitalen Welt werden ebenso thematisiert wie die Grundlagen zu digitalem Sportsponsoring und die damit verbundenen Herausforderungen. Schließlich wird noch das Instrumentarium des Real Time Marketings vorgestellt, wobei hierbei insbesondere auf die Möglichkeiten eingegangen wird, um mithilfe von Big Data erfolgreiche Evaluation- und Feedbackprozesse im Rahmen des Digitalen Sportmarketings anzustoßen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Digitalen Marketings zu erläutern und die Unterschiede zum analogen Marketing zu benennen.
- die Besonderheiten des Sportmarketings zu verstehen und das spezifische Marketinginstrumentarium anzuwenden.
- Konzepte zum digitalen Public Relations im Sportbereich zu entwickeln, zu implementieren und anzuwenden.
- die Besonderheiten des digitalen Sportsponsorings und der digitalen Markenbildung (Branding) im Sport zu verstehen und das dazugehörige Instrumentarium anzuwenden.
- grundlegende Feedback- und Evaluationsergebnisse zu verschiedenen digitalen Marketingaktivitäten im Sportbereich auf Grundlage von Big Data zu analysieren.

Kursinhalt

1. Digitalisierung des Marketings
   - 1.1 Begriffsdefinition
   - 1.2 Gegenstand des Digitalen Marketings
   - 1.3 Instrumente des Digitalen Marketings

2. Besonderheiten des Sportmarketings
   - 2.1 Im Spannungsfeld zwischen sportlichem Wettbewerb und Kommerz
   - 2.2 Zielgruppensegmentierung
   - 2.3 Zielgruppenspezifisches Marketing

3. Digital Public Relations im Sport
   - 3.1 Internetauftritt von Verein und Sportler
   - 3.2 Einsatz von Social-Media-Kanälen im Sport
   - 3.3 Virales Marketing im Sport

4. Digitales Sportsponsoring und Digitales Brand Management
   - 4.1 Sportsponsoring im digitalen Zeitalter
   - 4.2 Verein und Sportler als Marke im Netz

5. Realtime-Marketing im Sport
   - 5.1 Big Data im Marketing
   - 5.2 Realtime-Marketing im Sport

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Adjouri, N./Stastny, P. (2015): Sport-Branding. Mit Sport-Sponsoring zum Markenerfolg. 2. Auflage, Springer, Wiesbaden.
- Blakey, P. (2011): Sport Marketing. Learning Matters, Exceter.
- Busch, O. (Hrsg.) (2014): Realtime Advertising. Digitales Marketing in Echtzeit. Strategien, Konzepte und Perspektiven. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Hermanns, A./Riedmüller, F. (2011): Management-Handbuch Sport-Marketing. 2. Auflage, Vahlen, München.
- Johnsen, M. (2016): Digitales Marketing. Werden Sie zum Marktführer. CreateSpace, North Charleston (SC).
- Mullin, B. J./ Hardy, S./Sutton, W. A. (2014): Sport Marketing. 4. Auflage, Human Kinetics, Champaign.
- Nufer, G./Bühler, A. (Hrsg.) (2013): Marketing im Sport. Grundlagen und Trends des modernen Sportmarketing. 3. Auflage, ESV, Berlin.
- Theobald, E. (Hrsg.) (2017): Brand Evolution. Moderne Markenführung im digitalen Zeitalter. 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

DLBSMDISP01

Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen

Modulcode: DLBIHK

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	BA	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 (Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen)

Kurse im Modul

- Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen (DLBIHK01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: myStudium Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie Studienformat: Fernstudium Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie Studienformat: Kombistudium Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen interkultureller Handlungskompetenz
- Kulturkonzepte
- Kultur und Ethik
- Implikationen aktueller ethischer Probleme im Bereich Interkulturalität, Ethik und Diversity
- Interkulturelles Lernen und Arbeiten
- Fallbeispiele für kulturelle und ethische Konflikte

Qualifikationsziele des Moduls

Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Begriffe in den Bereichen Interkulturalität, Diversity und Ethik zu erklären.
- unterschiedliche Erklärungsmuster von Kultur voneinander abzugrenzen.
- Kultur auf verschiedenen Ebenen zu begreifen.
- Prozesse interkulturellen Lernens und Arbeitens zu planen.
- die Interdependenzen von Kultur und Ethik zu verstehen.
- eine Fallstudie zur interkulturellen Handlungskompetenz selbständig zu bearbeiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Methoden	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen

Kurscode: DLBIHK01

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

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs erwerben die Studierenden das nötige Wissen, um interkulturelle Handlungskompetenzen sowie aktuelle Entwicklungen zu den Themen Diversity und Ethik zu verstehen. Die Studierenden verstehen, wie sie Lernprozesse zur Entwicklung der in diesen Bereichen wichtigen Kompetenzen systematisch planen und durchführen. Dazu werden zunächst wichtige Begriffe geklärt und voneinander abgegrenzt. Der Kulturaspekt wird aus verschiedenen Perspektiven erklärt. Zudem lernen Studierende, dass Kulturfragen auf unterschiedlichen Ebenen relevant sind, etwa innerhalb eines Staates, in einem Unternehmen und auch in jeder anderen Gruppe. In diesem Kontext erkennen die Studierenden auch den Zusammenhang zwischen Ethik und Kultur mit verschiedenen Interdependenzen. Auf der Grundlage dieses Wissens werden die Studierenden dann mit den unterschiedlichen Möglichkeiten und Potenzialen interkulturellen und ethischen Lernens und Arbeitens vertraut gemacht. Anhand von Praxisfällen werden die erlernten Zusammenhänge in ihrer Bedeutung für den heutigen Arbeitskontext in vielen Unternehmen deutlich gemacht. Die Studierenden bearbeiten sodann eine Fallstudie, in der das erworbene Wissen systematisch angewendet wird.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Begriffe in den Bereichen Interkulturalität, Diversity und Ethik zu erklären.
- unterschiedliche Erklärungsmuster von Kultur voneinander abzugrenzen.
- Kultur auf verschiedenen Ebenen zu begreifen.
- Prozesse interkulturellen Lernens und Arbeitens zu planen.
- die Interdependenzen von Kultur und Ethik zu verstehen.
- eine Fallstudie zur interkulturellen Handlungskompetenz selbständig zu bearbeiten.

Kursinhalt

1. Grundlagen interkultureller und ethischer Handlungskompetenz
   - 1.1 Gegenstandsbereiche, Begriffe und Definitionen
   - 1.2 Relevanz interkulturellen und ethischen Handelns
   - 1.3 Interkulturelles Handeln – Diversity, Globalisierung, Ethik

2. Kulturkonzepte
   - 2.1 Hofstedes Kulturdimensionen
   - 2.2 Kulturdifferenzierung nach Hall
   - 2.3 Locus-of-Control-Konzept nach Rotter

3. Kultur und Ethik
   - 3.1 Ethik – Grundbegriffe und Konzepte
   - 3.2 Interdependenz von Kultur und Ethik
   - 3.3 Ethische Konzepte in verschiedenen Regionen der Welt

4. Aktuelle Themen im Bereich Interkulturalität, Ethik und Diversity
   - 4.1 Digital Ethics
   - 4.2 Gleichberechtigung und Gleichstellung
   - 4.3 Social Diversity

5. Interkulturelles Lernen und Arbeiten
   - 5.1 Akkulturation
   - 5.2 Lernen und Arbeiten in interkulturellen Arbeitsgruppen
   - 5.3 Strategien zum Umgang mit kulturell geprägten Konflikten

6. Fallbeispiele für kulturelle und ethische Konflikte
   - 6.1 Fallbeispiel Interkulturalität
   - 6.2 Fallbeispiel Diversity
   - 6.3 Fallbeispiel Interkulturalität und Ethik

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Emrich, C. (2011): Interkulturelles Management: Erfolgsfaktoren im globalen Business. Kohlhammer-Verlag, Stuttgart/Berlin/Köln. ▪ Erll, A./Gymnich, M. (2015): Uni-Wissen Interkulturelle Kompetenzen: Erfolgreich kommunizieren zwischen den Kulturen – Kernkompetenzen. 4. Auflage, Klett Lerntraining, Stuttgart. ▪ Eß, O. (2010): Das Andere lehren: Handbuch zur Lehre Interkultureller Handlungskompetenz. Waxmann Verlag, Münster. ▪ Hofstede, G./ Hofstede, G. J./Minkov, M. (2017): Lokales Denken, globales Handeln Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management. 6. Auflage, Beck, München. ▪ Leenen, W.R./Groß, A. (2018): Handbuch Methoden Interkultureller Bildung und Weiterbildung. Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen. ▪ Thomas, A. (2011): Interkulturelle Handlungskompetenz. Versiert, angemessen und erfolgreich im internationalen Geschäft. Gabler-Verlag, Wiesbaden.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Personalwesen

Modulcode: BPER-01

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katharina Rehfeld (Personalwesen I) / Prof. Dr. Katharina Rehfeld (Personalwesen II)

Kurse im Modul

- Personalwesen I (BPER01-01)
- Personalwesen II (BPER02-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Personalwesen I • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten Personalwesen II • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote
s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Personalwesen I

- Grundlagen des Personalwesens
- Arbeitsrechtliche Grundlagen
- Personalplanung
- Personalbeschaffung und -auswahl
- Personalentlohnung

Personalwesen II

- Personalentwicklung
- Personalführung
- Personalfreisetzung
- Personalcontrolling
- Personalorganisation

Qualifikationsziele des Moduls

Personalwesen I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden Begrifflichkeiten des Personalwesens zu kennen.
- die Ziele des Personalmanagements darzulegen und den Funktionsbereich zu anderen betriebswirtschaftlichen Funktionsbereichen abzugrenzen.
- die wichtigsten arbeitsrechtlichen Grundlagen im Sinne des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts anzuwenden.
- die Personalplanung, ihre Bedeutung und ihr Instrumentarium in Grundzügen zu verstehen.
- die Grundidee des Personalmarketings und Employer Brandings zu erklären.
- interne und externe Wege der Personalbeschaffung zu kennen und diese im Hinblick auf ihre Effektivität und Effizienz zu bewerten.
- Instrumente der Personalauswahl darzustellen und zu beurteilen.
- den Prozess der Einführung neuer Mitarbeiter zu kennen.
- alternative Möglichkeiten der Personalentlohnung aufzuzeigen.

Personalwesen II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen der Personalentwicklung zu kennen und deren Methoden und Instrumente auf konkrete Entwicklungsbedarfe hin anzuwenden.
- die Bedeutung und den Prozess der Personalführung und Mitarbeitermotivation im Sinne der direkten Interaktion zwischen Mitarbeitern und Führungskräften zu verstehen.
- verschiedene Führungstheorien und Führungsstile darzustellen und voneinander zu differenzieren.
- alternative Wege der Personalfreisetzung zu erklären und im Hinblick auf die Vor- und Nachteile zu beurteilen.
- um die Bedeutung und das Kerninstrumentarium des Personalcontrollings zu wissen.
- die wichtigsten Anforderungen interner und externer Stakeholder an die Organisation des Personalwesens zu kennen und zu verstehen.
- alternative Wege der Strukturierung des Personalwesens darzulegen, zu analysieren und zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Personalwesen	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Personalwesen I

Kurscode: BPER01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		3	keine

Beschreibung des Kurses

Unabhängig von Unternehmensgröße und Branche kommt dem Personal eines Unternehmens vor dem Hintergrund des demographischen Wandels eine immer größere und zum Teil sogar existenzielle Rolle zu. Die Personalarbeit im Unternehmen, welche in der heutigen Zeit meist als das Human Resource Management bezeichnet wird, stellt daher einen überaus wichtigen Funktionsbereich dar. Der vorliegende Kurs ist eine Einführung in das Personalmanagement und thematisiert wichtige Kernprozesse dieser Funktion. Aufbauend auf den begrifflichen Grundlagen und der generellen Einordnung und Abgrenzung des Personalmanagements in Lektion 1 werden in Lektion 2 die arbeitsrechtlichen Grundlagen abgebildet. Weiterhin werden in Lektion 3, 4 und 5 die grundlegenden Prozesse, Konzepte und Instrumente der Personalplanung, der Personalbeschaffung und -auswahl sowie der Personalentlohnung dargestellt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden Begrifflichkeiten des Personalwesens zu kennen.
- die Ziele des Personalmanagements darzulegen und den Funktionsbereich zu anderen betriebswirtschaftlichen Funktionsbereichen abzugrenzen.
- die wichtigsten arbeitsrechtlichen Grundlagen im Sinne des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts anzuwenden.
- die Personalplanung, ihre Bedeutung und ihr Instrumentarium in Grundzügen zu verstehen.
- die Grundidee des Personalmarketings und Employer Brandings zu erklären.
- interne und externe Wege der Personalbeschaffung zu kennen und diese im Hinblick auf ihre Effektivität und Effizienz zu bewerten.
- Instrumente der Personalauswahl darzustellen und zu beurteilen.
- den Prozess der Einführung neuer Mitarbeiter zu kennen.
- alternative Möglichkeiten der Personalentlohnung aufzuzeigen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Personalwesens
   - 1.1 Begriff und Bedeutung des Personalwesens
   - 1.2 Ziele und Aufgabenfelder des Personalwesens
   - 1.3 Rahmenbedingungen des Personalwesens

2. Arbeitsrechtsrechtliche Grundlagen
   - 2.1 Grundbegriffe des Arbeitsrechts
   - 2.2 Individualarbeitsrecht
   - 2.3 Kollektivarbeitsrecht

3. Personalplanung
   - 3.1 Begriff und Bedeutung der Personalplanung
   - 3.2 Quantitative Personalbedarfsermittlung
   - 3.3 Qualitative Personalbedarfsermittlung
   - 3.4 Zeitliche und räumliche Personalbedarfsermittlung

4. Personalbeschaffung und -auswahl
   - 4.1 Personalmarketing und Employer Branding
   - 4.2 Interne und externe Personalbeschaffung
   - 4.3 Verfahren der Personalauswahl (Bewerbungsunterlagen, Interviews, Testverfahren, Assessment Center)
   - 4.4 Einführung von neuen Mitarbeitern

5. Personalentlohnung
   - 5.1 Klassische Vergütungsmodelle
   - 5.2 Moderne Vergütungsmodelle
   - 5.3 Mitarbeiterbeteiligungsmodelle

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Berthel, J./Becker, F. G. (2017): Personal-Management. Grundzüge für Konzeptionen betrieblicher Personalarbeit. 11. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart. ▪ Bröckermann, R. (2016): Personalwirtschaft. Lehr- und Übungsbuch für Human Resource Management. 7. Aufl., Schäffer-Poeschel, Stuttgart. ▪ Holtbrügge, D. (2015): Personalmanagement. 6. Auflage, Springer Verlag, Wiesbaden. ▪ Huber, A. (2010): Personalmanagement. Vahlen, München. ▪ Jung, H. (2010): Personalwirtschaft. 9. Aufl., De Gruyter Oldenbourg, München. ▪ Oechsler, W. A. (2011): Personal und Arbeit. Grundlagen des Human Resource Management und der Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen. 9. Aufl., De Gruyter Oldenbourg, München. ▪ Olfert, K. (2015): Personalwirtschaft. 16. Aufl., NWB Verlag, Ludwigshafen. ▪ Scherm, E./Süß, S. (2016): Personalmanagement. 3. Auflage, Vahlen, München. ▪ Scholz, Christian (2014): Grundzüge des Personalmanagements. 2. Aufl., Vahlen, München. ▪ Schreyögg, G./ Geiger, D. (2016): Organisation. Grundlagen moderner Organisationsgestaltung. Mit Fallstudien. 6. Aufl., Gabler Verlag, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden

- ☐ Learning Sprints®
- ☑ Skript
- ☑ Vodcast
- ☐ Shortcast
- ☑ Audio
- ☑ Musterklausur
- ☐ Repetitorium
- ☐ Creative Lab
- ☐ Prüfungsleitfaden
- ☑ Live Tutorium/Course Feed
- ☐ Reader
- ☑ Folien
- ☐ Sprint
- ☐ Interaktive Lehrveranstaltung

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Personalwesen II

Kurscode: BPER02-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		2	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs werden relevante Themen des Personalwesens aufbauend auf Kurs 1 vertieft. Dazu wird in der ersten Lektion zunächst die Personalentwicklung thematisiert, die wichtigsten Methoden und Instrumente derselben sowie die überaus bedeutsame Erfolgskontrolle der Personalentwicklung dargestellt. Darauf folgt die Personalführung in Lektion 2, bei der es vordergründig um die direkte Interaktion zwischen Mitarbeitern und Führungskräften geht. Die Personalfreisetzung gehört zu den klassischen personalwirtschaftlichen Aufgabenfeldern und hierbei wird zwischen der internen und externen Freisetzung unterschieden. Das Personalcontrolling ist Kern der Lektion 4 und zielt auf die betriebswirtschaftliche Perspektive des Personalwesens ab. Es wird vermittelt, mit Hilfe welcher Instrumente, Ansätze und Kennzahlen die personalwirtschaftliche Basisarbeit geplant, unterstützt und in Bezug auf ihre Wirtschaftlichkeit kontrolliert werden kann. Der Kurs schließt mit den Grundlagen der Personalorganisation. Es wird aufgezeigt, wie der Funktionsbereich organisiert und strukturiert werden kann, um die Anforderungen der internen und externen Kunden bestmöglich zu erfüllen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen der Personalentwicklung zu kennen und deren Methoden und Instrumente auf konkrete Entwicklungsbedarfe hin anzuwenden.
- die Bedeutung und den Prozess der Personalführung und Mitarbeitermotivation im Sinne der direkten Interaktion zwischen Mitarbeitern und Führungskräften zu verstehen.
- verschiedene Führungstheorien und Führungsstile darzustellen und voneinander zu differenzieren.
- alternative Wege der Personalfreisetzung zu erklären und im Hinblick auf die Vor- und Nachteile zu beurteilen.
- um die Bedeutung und das Kerninstrumentarium des Personalcontrollings zu wissen.
- die wichtigsten Anforderungen interner und externer Stakeholder an die Organisation des Personalwesens zu kennen und zu verstehen.
- alternative Wege der Strukturierung des Personalwesens darzulegen, zu analysieren und zu bewerten.

Kursinhalt

1. Personalentwicklung
   - 1.1 Begriff, Bedeutung und Ziele der Personalentwicklung
   - 1.2 Methoden und Instrumente der Personalentwicklung
   - 1.3 Erfolgskontrolle der Personalentwicklung

2. Personalführung
   - 2.1 Begriff, Merkmale und Beteiligte der Führung
   - 2.2 Mitarbeitermotivation
   - 2.3 Führungstheorien und Führungsstile

3. Personalfreisetzung
   - 3.1 Begriff, Ziele und Ursachen von Personalfreisetzung
   - 3.2 Interne und externe Personalfreisetzung
   - 3.3 Abwicklung und Organisation Personalfreisetzung

4. Personalcontrolling
   - 4.1 Begriff, Ziele und Aufgaben des Personalcontrollings
   - 4.2 Ebenen, Methoden und Instrumente
   - 4.3 Grenzen des Personalcontrollings

5. Personalorganisation
   - 5.1 Anforderungen an die Personalorganisation
   - 5.2 Alternative Organisationsformen des Personalbereichs
   - 5.3 Personalmanagementinformationssysteme

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Berthel, J./Becker, F. G. (2017): Personal-Management. Grundzüge für Konzeptionen betrieblicher Personalarbeit. 11. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Bröckermann, R. (2016): Personalwirtschaft. Lehr- und Übungsbuch für Human Resource Management. 7. Aufl., Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Holtbrügge, D. (2015): Personalmanagement. 6. Auflage, Springer Verlag, Wiesbaden.
- Huber, A. (2010): Personalmanagement. Vahlen, München.
- Jung, H. (2010): Personalwirtschaft. 9. Aufl., De Gruyter Oldenbourg, München.
- Oechsler, W. A. (2011): Personal und Arbeit. Grundlagen des Human Resource Management und der Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen. 9. Aufl., De Gruyter Oldenbourg, München.
- Olfert, K. (2015): Personalwirtschaft. 16. Aufl., NWB Verlag, Ludwigshafen.
- Scherm, E./Süß, S. (2016): Personalmanagement. 3. Auflage, Vahlen, München.
- Scholz, Christian (2014): Grundzüge des Personalmanagements. 2. Aufl., Vahlen, München.
- Schreyögg, G./ Geiger, D. (2016): Organisation. Grundlagen moderner Organisationsgestaltung. Mit Fallstudien. 6. Aufl., Gabler Verlag, Wiesbaden.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Sportpsychologie

Modulcode: DLBSMSPOP

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sebastian Pilgramm (Sportpsychologie)

Kurse im Modul

- Sportpsychologie (DLBSMSPOP01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: myStudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: Fernstudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: Kombistudium Klausur, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Strukturen und Prozessen des psychischen Systems
- Personelle Einflussfaktoren
- Situative Einflussfaktoren
- Entwicklung und Lernen
- Sportpsychologie in praktischen Anwendungsfeldern

Qualifikationsziele des Moduls

Sportpsychologie

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Teilgebiete der Sportpsychologie – bestehend aus Psychologie (insbesondere Sozialpsychologie) und Sportwissenschaft – in ihren Grundzügen zu skizzieren.
- den erforderlichen Mehrperspektivenansatz im Rahmen der Sportpsychologie zu verstehen.
- differenziert die Grundlagen der Sportpsychologie in der Praxis anzuwenden.
- analytisch den sportpsychologischen Zustand eines Sportlers grundlegend zu bewerten.
- ein gesamtheitliches sportpsychologisches Betreuungssystem für einen Sportler zu entwickeln.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Psychologie	Alle Bachelor-Programme im Bereich Sozialwissenschaften

Sportpsychologie

Kurscode: DLBSMSPOP01

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

Beschreibung des Kurses

Der Kurs stellt eine inhaltliche Brücke zwischen den für Sportmanagement sehr relevanten wissenschaftlichen Teilgebieten der Sportwissenschaften und der Psychologie (insbesondere Sozialpsychologie) her. Hierbei werden sowohl Grundlagen zu den Strukturen und Prozessen des psychischen Systems gelegt als auch personelle (z. B. eigene Persönlichkeit) sowie situative Einflussfaktoren (z. B. Zuschauer) beleuchtet. Diese Einflussfaktoren werden aber nicht nur als statische Größen im Rahmen des Kurses thematisiert, sondern – wie in der Praxis üblich – als dynamische Einflussgrößen, die ständigen Veränderungen im Zeitablauf unterworfen sind und daher sich wiederholende Evaluationsprozesse in Bezug auf ihren Einfluss erfordern. Schließlich sollen die erlangten theoretischen Kenntnisse in praktischen Problemstellungen bei der Problemlösung Anwendung finden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Teilgebiete der Sportpsychologie – bestehend aus Psychologie (insbesondere Sozialpsychologie) und Sportwissenschaft – in ihren Grundzügen zu skizzieren.
- den erforderlichen Mehrperspektivenansatz im Rahmen der Sportpsychologie zu verstehen.
- differenziert die Grundlagen der Sportpsychologie in der Praxis anzuwenden.
- analytisch den sportpsychologischen Zustand eines Sportlers grundlegend zu bewerten.
- ein gesamtheitliches sportpsychologisches Betreuungssystem für einen Sportler zu entwickeln.

Kursinhalt

1. Strukturen und Prozesse des psychischen Systems
   - 1.1 Kognition
   - 1.2 Emotionen und Stress
   - 1.3 Motivation und Volition
2. Personelle Einflussfaktoren
   - 2.1 Persönlichkeit
   - 2.2 Das Selbstkonzept

3. Situative Einflussfaktoren
   - 3.1 Gruppe und Team
   - 3.2 Trainer-Athleten-Interaktion
   - 3.3 Zuschauer

4. Personale Veränderungen
   - 4.1 Entwicklung
   - 4.2 Lernen

5. Sportpsychologische Diagnostik
   - 5.1 Verfahren, Grundprinzipien und Methoden

6. Sportpsychologie in der praktischen Anwendung
   - 6.1 Sportpsychologische Anwendungsfelder
   - 6.2 Sportpsychologische Interventionen
   - 6.3 Kompetenzen und Rollenverständnis des Sportpsychologen

7. Meilensteine in der Sportkarriere
   - 7.1 Karriere im Leistungssport

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Alfermann, D./Stoll, O. (2017): Sportpsychologie. Ein Lehrbuch in 12 Lektionen. 5. Auflage, Meyer & Meyer, Aachen.
- Aronson, E./Wilson, T./Akert, R. (2014): Sozialpsychologie. 8. Auflage, Pearson Studium, Hallbergmoos.
- Baumann, S. (2015): Psychologie im Sport. 6. Auflage, Meyer & Meyer, Aachen.
- Brand, R. (2010): Sportpsychologie. VS Verlag, Wiesbaden.
- Hänsel, F. et al. (2016): Sportpsychologie. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Karageorghis, C./Terry, P. (2011): Inside Sport Psychology. Human Kinetics, Champaign.
- Kogler, A. (2006): Die Kunst der Höchstleistung. Sportpsychologie, Coaching, Selbstmanagement. Springer, Wien/New York.
- Stoll, O./Pfeffer, I./Alfermann, D. (Hrsg.) (2010): Lehrbuch Sportpsychologie. Huber, Bern.

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

DLBSMSPOP01

Sportrecht

Modulcode: DLBSMSPOR

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

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

Modulverantwortliche(r)

Dr. Niklas Korff (Sportrecht)

Kurse im Modul

- Sportrecht (DLBSMSPOR01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: myStudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: Fernstudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: Kombistudium Klausur, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen des Sportrechts
- Die Wechselwirkungen zwischen Sport und Staat
- Institutionen und organisatorischer Aufbau des Sports
- Besonderheiten des Arbeitsrechts im Sport
- Haftungsfragen im Sport
- Strafbarkeit im Sport
- Vermarktungsrechte im Sport
- Steuerrechtliche Besonderheiten im Sport

Qualifikationsziele des Moduls

Sportrecht

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Rolle des Staates im Sportbereich zu verstehen.
- Organisationsstrukturen im Sport nachzuvollziehen.
- arbeitsrechtliche und haftungsrechtliche Problemstellungen im Sport zu analysieren und zu bewerten.
- strafrechtliche Aspekte im Sport zu identifizieren und zu bewerten.
- Lösungsansätze zu rechtlichen Fragen im Rahmen der Vermarktung und dem Sponsoring zu bewerten.
- steuerrechtliche Besonderheiten im Sport zu identifizieren und zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Recht	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Sportrecht

Kurscode: DLBSMSPOR01

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

Beschreibung des Kurses

Der Kurs widmet sich der Vorstellung wesentlicher Rechtsthemen im Sportbereich und stellt zunächst die sportrechtlichen Grundlagen (z. B. Historie der Sportrechtsbesprechung, wesentliche Akteure etc.) in den Mittelpunkt der Betrachtung. Schließlich werden im Folgenden die Beziehungen zwischen Staat und Sport sowie die Organisationsstrukturen des Sports aus rechtlicher Perspektive näher beleuchtet. Arbeits-, haftungs- und strafrechtliche Besonderheiten im Sportrecht werden in diesem Kurs ebenso thematisiert wie wesentliche rechtliche Fragen zu Sportvermarktung, Sponsoring und Steuerbehandlung.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Rolle des Staates im Sportbereich zu verstehen.
- Organisationsstrukturen im Sport nachzuvollziehen.
- arbeitsrechtliche und haftungsrechtliche Problemstellungen im Sport zu analysieren und zu bewerten.
- strafrechtliche Aspekte im Sport zu identifizieren und zu bewerten.
- Lösungsansätze zu rechtlichen Fragen im Rahmen der Vermarktung und dem Sponsoring zu bewerten.
- steuerrechtliche Besonderheiten im Sport zu identifizieren und zu bewerten.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Sportrechts
   - 1.1 Geschichte der Sportrechtsprechung
   - 1.2 Relevante Akteure
   - 1.3 Übergeordnete Rechtsgrundlagen
   - 1.4 Staatliches und verbandsspezifisches Recht
2. Sport und Staat
   - 2.1 Staatliche Interessen und Pflichten
   - 2.2 Sportverwaltung und Sportpolitik
   - 2.3 Sportförderung

3. Organisation des Sports
   - 3.1 Organisationsaufbau des Sports
   - 3.2 Die Organisation von Sportvereinen und Sportverbänden
   - 3.3 Rechtsschutz und Rechtssicherheit gegenüber Vereins- und Verbandsentscheidungen

4. Arbeitsrecht im Sport
   - 4.1 Rechtsgrundlagen
   - 4.2 Dienstverhältnisse im Sport
   - 4.3 Arbeitnehmerschutz

5. Haftung im Sport
   - 5.1 Haftung von Sportlern und Trainern
   - 5.2 Haftung von Vereinen und Verbänden in ihrer Rolle als Veranstalter
   - 5.3 Haftung von Zuschauern und Fans

6. Strafbarkeit im Sport
   - 6.1 Doping
   - 6.2 Fangewalt
   - 6.3 Wettmanipulation

7. Vermarktungsrecht und Sponsoring
   - 7.1 Vermarktung von Sportrechten
   - 7.2 Rechtseinräumung durch Vertrag
   - 7.3 Vermarktungsbereiche

8. Steuerrecht und Sport
   - 8.1 Steuerrechtliche Behandlung von Sportvereinen und Sportverbänden
   - 8.2 Besonderheiten des Einkommenssteuerrecht bei Sportlern und Trainern

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Adolphsen, J. et al. (Hrsg.) (2011): Sportrecht in der Praxis. Kohlhammer, Stuttgart. ▪ Anderson, J. (Hrsg.) (2013): Leading Cases in Sports. Asser Press/Springer, Den Haag. ▪ Fechner, F./Arnhold, J./Brodführer, M. (2014): Sportrecht. Mohr Siebeck, Tübingen. ▪ Fritzweiler, J. /Pfister, B./Summerer, T. (2014): Praxishandbuch Sportrecht. 3. Auflage, C.H.Beck, München. ▪ Gutheil, U. (1996): Doping. Die haftungsrechtliche und sportrechtliche Verantwortung von Sportler, Trainer, Arzt und Sportverband. Kovac, Hamburg. ▪ Haas, U./Martens, D.-R. (2012): Sportrecht – Eine Einführung in die Praxis. Boorberg, München. ▪ Hilpert, H. (2007): Sportrecht und Sportrechtsprechung im In- und Ausland. De Gruyter, Berlin. ▪ Senkel, K. (2014): Wirksamkeitschance des „Anti-Doping-Rechts“ – Eine interdisziplinäre Analyse zu den Anforderungen an Dopingbekämpfungsmechanismen und deren Umsetzung. Dissertation Universität des Saarlandes, Saarbrücken.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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

☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Projekt: Social Media Kampagne

Modulcode: DLBOMPSMK1

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Anne-Kristin Langner (Projekt: Social Media Kampagne)

Kurse im Modul

- Projekt: Social Media Kampagne (DLBOMPSMK01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: myStudium Portfolio Studienformat: Fernstudium Portfolio Studienformat: Kombistudium Portfolio	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

In diesem Kurs transferieren die Studierenden ihre Kenntnisse im Bereich Social Media Marketing in die Praxis. Zu diesem Zweck werden eigenständig Projekte durchgeführt und ihre (Zwischen-)Ergebnisse im Portfolio dokumentiert. Eine aktuelle Themenliste befindet sich im Learning Management System.

Qualifikationsziele des Moduls

Projekt: Social Media Kampagne

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die unterschiedlichen Instrumente des Social Media Marketings und deren spezifische Vor- und Nachteile zu erläutern.
- die Instrumente zum Aufbau eines Social Media-Marketings anzuwenden.
- relevante Praxis- und Best Practice-Beispiele zum Social Media-Marketing zu benennen.
- einen Case praktisch nachzuweisen, sodass sie ein Projekt mit allen Phasen eigenständig bearbeiten, dokumentieren und in ihrem Portfolio präsentieren können.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für Module aus dem Bereich Online & Social Media Marketing	Alle Bachelor-Programme im Bereich Marketing

Projekt: Social Media Kampagne

Kurscode: DLBOMPSMK01

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

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden werden in diesem Kurs eine praktische Einführung in das Social Media Marketing erhalten. Hierzu werden die theoretischen Inhalte an einem Beispielprojekt eingeübt und eine Social Media Kampagne mit strategischer Planung und operativer Umsetzung entworfen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die unterschiedlichen Instrumente des Social Media Marketings und deren spezifische Vor- und Nachteile zu erläutern.
- die Instrumente zum Aufbau eines Social Media-Marketings anzuwenden.
- relevante Praxis- und Best Practice-Beispiele zum Social Media-Marketing zu benennen.
- einen Case praktisch nachzuweisen, sodass sie ein Projekt mit allen Phasen eigenständig bearbeiten, dokumentieren und in ihrem Portfolio präsentieren können.

Kursinhalt

- Die Studierenden werden in diesem Kurs eine praktische Einführung in das Social Media Marketing erhalten. Hierzu werden die theoretischen Inhalte an einem Beispielprojekt eingeübt und eine Social Media Kampagne mit strategischer Planung und operativer Umsetzung entworfen.
- Mögliche Kurs- und Projektinhalte sind:
  - Grundlagen des Social Media-Marketings
  - Social Media Marketing-Ziele und -Strategien
  - Methoden/Instrumente des Social Media-Marketings
  - Praxis-Beispiele und Best-Practice
  - Social Media Marketing Controlling

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Beilharz , F. (2014): Social Media Marketing im B2B- O'Reilly Verlag , Köln. ▪ Kreutzer, R.T. (2014): Praxisorientiertes Online-Marketing. 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden. ▪ Kreutzer, R.T./Rumler, A./Wille-Baumkauff, B. (2015): B2B-Online-Marketing und Social Media: Ein Praxisleitfaden. Springer Gabler, Wiesbaden. ▪ Lemmenett, E. (2017): Praxiswissen Online-Marketing, Affiliate- und E-Mail-Marketing, Suchmaschinenmarketing, Online-Werbung, Social Media, Online-PR. 6. Auflage, Springer, Wiesbaden. ▪ Weinberg, T. (2015): Social Media Marketing – Strategien für Twitter, Facebook & Co. 4. Auflage, O'Reilly Verlag , Köln.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Projekt

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Portfolio

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

Lehrmethoden

- ☐ Learning Sprints®
- ☐ Skript
- ☐ Vodcast
- ☐ Shortcast
- ☐ Audio
- ☐ Musterklausur
- ☐ Repetitorium
- ☐ Creative Lab
- ☑ Prüfungsleitfaden
- ☑ Live Tutorium/Course Feed
- ☐ Reader
- ☑ Folien
- ☐ Sprint
- ☐ Interaktive Lehrveranstaltung

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Projekt

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Portfolio

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☐ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☐ Audio	☑ Folien
☐ Musterklausur	

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Projekt

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Portfolio

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☐ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☐ Audio	☐ Reader	
☐ Musterklausur	☑ Folien	

DLBOMPSMK01

4. Semester

Sportfinanzierung und -Lizenzierung

Modulcode: DLBSMSFL

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Sportfinanzierung und -Lizenzierung)

Kurse im Modul

- Sportfinanzierung und -Lizenzierung (DLBSMSFL01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: myStudium Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten Studienformat: Kombistudium Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten Studienformat: Fernstudium Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Anspruchsgruppen und Strukturen
- Finanzierungsformen
- Finanzierung und Förderung des Sports
- Erlösquellen des Sports
- Lizenzierung und Regulierung im Sport
- Digitalisierung und Internationalisierung

Qualifikationsziele des Moduls

Sportfinanzierung und -Lizenzierung

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Charakteristika verschiedener Finanzierungsinstrumente zu analysieren und die Relevanz für Sportvereine und Sportverbände einzuschätzen.
- die besonderen Finanzierungsbedürfnisse von Sportvereinen zu erkennen.
- die Bedeutung der staatlichen Sportförderung in Deutschland zu analysieren.
- die ökonomischen Besonderheiten des Sports zu verstehen.
- die Vermarktungsrechte im professionellen Ligasport genau zu verstehen und diese sowohl auf Sportler:innen-, Vereins- und Liga- als auch Verbandsebene anzuwenden.
- die Rahmenbedingungen von Lizenzierungsregularien zu verstehen und diese praxisbezogen anzuwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Sport & Fitness	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Sportfinanzierung und -Lizenzierung

Kurscode: DLBSMSFL01

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

Beschreibung des Kurses

Die Finanzierung des Sports wird anhand der typischen finanzierungstheoretischen Kategorisierung von Innen- und Außenfinanzierung sowie eigen- und fremdkapitalbasierten Finanzierungsformen erörtert. Außerdem werden relevante Finanzierungsinstrumente für Sportvereine und Sportverbände detailliert vorgestellt. Hierbei wird insbesondere auch die Sportförderung in Deutschland gewürdigt. Zudem werden sowohl die Ausgaben- als auch die Einnahmenperspektive beleuchtet, durch z.B. Staat und Sponsoren auf der einen sowie mediale Rechtevermarktung und Werbeeinnahmen auf der anderen Seite. Darüber hinaus widmet sich der Kurs Fragestellungen im Bereich der Lizenzierung und Regulierung des Sports und bezieht Digitalisierung sowie Internationalisierung im Kontext des Titels mit ein.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Charakteristika verschiedener Finanzierungsinstrumente zu analysieren und die Relevanz für Sportvereine und Sportverbände einzuschätzen.
- die besonderen Finanzierungsbedürfnisse von Sportvereinen zu erkennen.
- die Bedeutung der staatlichen Sportförderung in Deutschland zu analysieren.
- die ökonomischen Besonderheiten des Sports zu verstehen.
- die Vermarktungsrechte im professionellen Ligasport genau zu verstehen und diese sowohl auf Sportler:innen-, Vereins- und Liga- als auch Verbandsebene anzuwenden.
- die Rahmenbedingungen von Lizenzierungsregularien zu verstehen und diese praxisbezogen anzuwenden.

Kursinhalt

1. Anspruchsgruppen und Strukturen
   - 1.1 Organisationsaufbau des Sports
   - 1.2 Non-Profit-Sport
   - 1.3 Profit-Sport
   - 1.4 Ligen und Events

2. Finanzierungsformen
   - 2.1 Innenfinanzierung
   - 2.2 Außenfinanzierung
   - 2.3 Eigenkapitalfinanzierung
   - 2.4 Fremdkapitalfinanzierung

3. Finanzierung und Förderung des Sports
   - 3.1 Staatliche Sportfinanzierung
   - 3.2 Sponsor:innen
   - 3.3 Strategische Partner als „Shareholder“
   - 3.4 Mäzen:innen als Förderende des Sports
   - 3.5 Transferausgaben

4. Erlösquellen des Sports
   - 4.1 Mediale Rechtevermarktung
   - 4.2 Werbeeinnahmen
   - 4.3 Ticketing und Hospitality
   - 4.4 Fans und Mitglieder:innen
   - 4.5 Sportvermarktende als Dienstleister

5. Lizenzierung und Regulierung im Sport
   - 5.1 Lizenzierungsregeln in Deutschland
   - 5.2 Die Deutsche Fußball Liga (DFL)
   - 5.3 Internationale Regulierung im Fußball
   - 5.4 Spieler:innentransfers und Spieler:innenvermittler

6. Digitalisierung und Internationalisierung
   - 6.1 Internationale Optionen des Sports
   - 6.2 Digitale Entwicklungen im Sport
   - 6.3 E-Sport

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bezold, T. & Lurk, T. (2016). Fan-Anleihen als Finanzierungsinstrument im Profifußball. Erich Schmidt.
- Dworak, A. (2010). Finanzierung für Fußballunternehmen. Erfolgreiche Wege der Kapitalbeschaffung. Erich Schmidt.
- Galli, A. (2013). Klub-Lizenzierung – DFL. In T. Bezold, L. Thieme, G. Trosien & R. Wadsack (Hg.), Handwörterbuch des Sportmanagements (2. Auflage) (S. 126–129). Peter Lang.
- Müller, C. (2019). Lizenzierungsverfahren und Finanzregulierung im Teamsport. In S. Walzel & V. Römisch (Hrsg.), Teamsport Management. Eine umfassende und interdisziplinäre Betrachtung (S. 301–339). Springer Gabler.
- Walzel, S. (2019). Sportsponsoring – Kommunizieren und finanzieren. In G. Nowak (Hg.), Angewandte Sportökonomie des 21. Jahrhunderts. Wesentliche Aspekte des Sportmanagements aus Expertensicht (S. 241–262). Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-26968-5.

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Buchführung und Bilanzierung

Modulcode: BBUB-01

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Michael Broens (Buchführung und Bilanzierung I) / Prof. Dr. Michael Broens (Buchführung und Bilanzierung II)

Kurse im Modul

- Buchführung und Bilanzierung I (BBUB01-01)
- Buchführung und Bilanzierung II (BBUB02-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Buchführung und Bilanzierung I • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten Buchführung und Bilanzierung II • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Buchführung und Bilanzierung I

- Die Aufgaben und Ziele der Finanzbuchhaltung
- Die Bilanz als Ausgangspunkt der doppelten Buchführung
- Die Buchungen des Warenverkehrs
- Die Verbuchung ausgewählter Geschäftsvorfälle
- Die Erstellung des Jahresabschlusses

Buchführung und Bilanzierung II

- Basiselemente der Bilanzierung
- Ansatz und Bewertung des Anlagevermögens nach HGB
- Ansatz und Bewertung des Umlaufvermögens nach HGB
- Ansatz und Bewertung des Fremdkapitals nach HGB
- Jahresabschlussanalyse nach HGB

Qualifikationsziele des Moduls

Buchführung und Bilanzierung I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fundamentalen Grundlagen des externen Rechnungswesens zu skizzieren.
- die einschlägigen Fachbegriffe auf dem Gebiet der Bilanzierung zu erläutern.
- den Stellenwert der externen Rechnungslegung im Gesamtunternehmenskontext zu beurteilen.
- die Elemente der Rechnungslegung in der Buchhaltungspraxis zu unterscheiden und anzuwenden.
- Geschäftsvorfälle selbstständig unter Anwendung der Methode der doppelten Buchführung, dazurstellen und zu analysieren.
- selbstständig einfache Jahresabschlüsse zu erstellen.

Buchführung und Bilanzierung II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die verschiedenen Positionen der Aktiv- und Passivseite der Bilanz zu erläutern.
- die Grundregeln der Bilanzierung und Bewertung der verschiedenen Positionen der Bilanz zu benennen.
- Transaktionen, welche die genannten Bilanzpositionen betreffen, zu erfassen und selbstständig zu verbuchen.
- die wichtigsten Instrumente der Bilanzanalyse selbstständig zu benennen und anzuwenden.
- die Jahresabschlüsse von verschiedenen Unternehmen zu vergleichen und zu evaluieren.
- selbstständig komplexere Jahresabschlüsse zu erstellen und zu werten.
- basierend auf dem Jahresabschluss den Erfolg eines Unternehmens zu beurteilen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Finanzen & Steuern	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Buchführung und Bilanzierung I

Kurscode: BBUB01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		3	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs erhalten die Studierenden einen praxisorientierten Überblick über das externe Rechnungswesen sowie die Grundbegriffe und verrechnungstechnischen Grundlagen der doppelten Buchführung. Es folgen Abschnitte über Bilanzierungsgrundsätze, die Erfassung von Geschäftsvorfällen und die Aufstellung von Finanzberichten. Der Kurs orientiert sich am Handelsgesetzbuch (HGB).

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fundamentalen Grundlagen des externen Rechnungswesens zu skizzieren.
- die einschlägigen Fachbegriffe auf dem Gebiet der Bilanzierung zu erläutern.
- den Stellenwert der externen Rechnungslegung im Gesamtunternehmenskontext zu beurteilen.
- die Elemente der Rechnungslegung in der Buchhaltungspraxis zu unterscheiden und anzuwenden.
- Geschäftsvorfälle selbstständig unter Anwendung der Methode der doppelten Buchführung, dazurstellen und zu analysieren.
- selbstständig einfache Jahresabschlüsse zu erstellen.

Kursinhalt

1. Funktionen und Grundsätze des Rechnungswesens
   - 1.1 Begriffe und Funktionen des Rechnungswesens
   - 1.2 Adressaten und Teilgebiete des betrieblichen Rechnungswesens
   - 1.3 Gesetzliche Vorschriften und Rahmenbedingungen
   - 1.4 Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und Rechnungslegungsgrundsätze
   - 1.5 Rechengrößen des Rechnungswesens

2. Technik und Organisation der doppelten Buchführung nach HGB
   - 2.1 Inventar und Inventur
   - 2.2 Bilanz
   - 2.3 Gewinn-und Verlust-Rechnung
   - 2.4 Verbuchung von Geschäftsvorfällen
   - 2.5 Organisation der Buchführung

3. Buchungen des Warenverkehrs nach HGB
   - 3.1 Umsatzsteuer
   - 3.2 Sachkonten beim Einkauf und Verkauf
   - 3.3 Lieferanten- und Kundenskonti, Rabatte und Boni

4. Verbuchung ausgewählter Geschäftsvorfälle nach HGB
   - 4.1 Buchungen im Personalbereich
   - 4.2 Buchungen im Anlagevermögen
   - 4.3 Darlehen und Zinsen
   - 4.4 Steuern

5. Erstellung eines Jahresabschlusses nach HGB
   - 5.1 Periodenabgrenzung
   - 5.2 Bestandteile des Jahresabschlusses

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Coenenberg, A. G. et al. (2016): Einführung in das Rechnungswesen. Grundlagen der Buchführung und Bilanzierung. 6. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Eisele, W./Knobloch, A. P. (2011): Technik des betrieblichen Rechnungswesens. Buchführung und Bilanzierung, Kosten- und Leistungsrechnung, Sonderbilanzen. 8. Auflage, Vahlen, München.
- Möller, H.P./Hüfner, B./Ketteniß, H. (2012): Buchführung und Finanzberichte. Grundlagen, Anwendung. 4. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Weber, J./Weißenberger, B. E. (2010): Einführung in das Rechnungswesen. Bilanzierung und Kostenrechnung. 9. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Wöhe, G. (2011): Bilanzierung und Bilanzpolitik. Betriebswirtschaft, Handelsrecht und Steuerrecht. 10. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Buchführung und Bilanzierung II

Kurscode: BBUB02-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		2	BBUB01-01

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs befasst sich – aufbauend auf Grundlagenwissen – mit den wesentlichen Elementen des Jahresabschlusses. Insbesondere werden die einzelnen Bilanzpositionen im Hinblick auf die Bilanzierung dem Grunde nach wie auch in ihrer Erst- und Folgebewertung näher analysiert. Darauffolgend werden Ziele und Methoden der Bilanzanalyse dargestellt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die verschiedenen Positionen der Aktiv- und Passivseite der Bilanz zu erläutern.
- die Grundregeln der Bilanzierung und Bewertung der verschiedenen Positionen der Bilanz zu benennen.
- Transaktionen, welche die genannten Bilanzpositionen betreffen, zu erfassen und selbstständig zu verbuchen.
- die wichtigsten Instrumente der Bilanzanalyse selbstständig zu benennen und anzuwenden.
- die Jahresabschlüsse von verschiedenen Unternehmen zu vergleichen und zu evaluieren.
- selbstständig komplexere Jahresabschlüsse zu erstellen und zu werten.
- basierend auf dem Jahresabschluss den Erfolg eines Unternehmens zu beurteilen.

Kursinhalt

1. Grundfragen der Bilanzierung
   - 1.1 Ansatz von Vermögensgegenständen und Schulden
   - 1.2 Ausweis von Vermögensgegenständen und Schulden
   - 1.3 Bewertung von Vermögensgegenständen und Schulden
2. Bilanzierung des Anlagevermögens nach HGB
   - 2.1 Grundsätze der Bilanzierung des Anlagevermögens
   - 2.2 Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens
   - 2.3 Sachanlagevermögen
   - 2.4 Finanzanlagen

3. Bilanzierung des Umlaufvermögens nach HGB
   - 3.1 Grundsätze der Bilanzierung des Umlaufvermögens
   - 3.2 Vorräte
   - 3.3 Forderungen
   - 3.4 Wertpapiere und flüssige Mittel

4. Bilanzierung der Schulden nach HGB
   - 4.1 Grundsätze der Bilanzierung der Schulden
   - 4.2 Bewertung von Verbindlichkeiten und Rückstellungen
   - 4.3 Behandlung des Disagios

5. Jahresabschlussanalyse
   - 5.1 Ziele und Grundlagen der Jahresabschlussanalyse
   - 5.2 Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Coenenberg, A. G. et al. (2016): Einführung in das Rechnungswesen. Grundlagen der Buchführung und Bilanzierung. 6. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart
- Eisele, W./Knobloch, A. P. (2011): Technik des betrieblichen Rechnungswesens. Buchführung und Bilanzierung, Kosten- und Leistungsrechnung, Sonderbilanzen. 8. Auflage, Vahlen, München.
- Möller, H. P./Hüfner, B./Ketteniß, H. (2012): Buchführung und Finanzberichte. Grundlagen, Anwendung. 4. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Weber, J./Weißenberger, B. E. (2010): Einführung in das Rechnungswesen. Bilanzierung und Kostenrechnung. 9. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Wöhe, G. (2011): Bilanzierung und Bilanzpolitik. Betriebswirtschaft, Handelsrecht und Steuerrecht. 10. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

BBUB02-01

Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich

Modulcode: DLBBUBOE

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

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

Modulverantwortliche(r)

Christian Winkler (Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich)

Kurse im Modul

- Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich (DLBBUBOE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: myStudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: Kombistudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: Fernstudium Klausur, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Ziele, Funktionen und Adressaten des Rechnungswesens
- Gesetzliche Vorschriften und Rahmenbedingungen
- Instrumente des Jahresabschlusses
- Verbuchung von Geschäftsfällen und Abschlussarbeiten
- Einnahmen- und Ausgabenrechnung
- Sonderfälle des österreichischen Steuerrechts

Qualifikationsziele des Moduls

Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fundamentalen Grundlagen des Rechnungswesens zu kennen.
- die Instrumente des Jahresabschlusses zu kennen.
- die gesetzlichen Vorschriften und Rahmenbedingungen gemäß UGB und BAO zu kennen.
- die Zusammenhänge zwischen Bilanz, GuV und Kapitalflussrechnung zu erkennen und zu verstehen.
- einfache Geschäftsfälle selbstständig zu verbuchen, nachzuvollziehen und zu interpretieren.
- einfache Jahresabschlüsse selbstständig zu erstellen und zu analysieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Finanzen & Steuern	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich

Kurscode: DLBBUBOE01

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

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs erhalten die Studierenden einen praxisorientierten Überblick über das Rechnungswesen sowie die Funktionsweise der Buchhaltung in Österreich. Es folgen Abschnitte über die Instrumente des Jahresabschlusses, die Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchhaltung, die Verbuchung von Geschäftsfällen, den Gewinnfreibetrag, die steuerliche Mehr-Weniger-Rechnung sowie der Einnahmen- und Ausgabenrechnung. Der Kurs orientiert sich am UGB und der BAO.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fundamentalen Grundlagen des Rechnungswesens zu kennen.
- die Instrumente des Jahresabschlusses zu kennen.
- die gesetzlichen Vorschriften und Rahmenbedingungen gemäß UGB und BAO zu kennen.
- die Zusammenhänge zwischen Bilanz, GuV und Kapitalflussrechnung zu erkennen und zu verstehen.
- einfache Geschäftsfälle selbstständig zu verbuchen, nachzuvollziehen und zu interpretieren.
- einfache Jahresabschlüsse selbstständig zu erstellen und zu analysieren.

Kursinhalt

1. Grundlagen der Buchhaltung und Rechnungslegung
   - 1.1 Ziele und Funktionen des Rechnungswesens
   - 1.2 Adressaten und Teilgebiete des betrieblichen Rechnungswesens
   - 1.3 Gesetzliche Vorschriften und Rahmenbedingungen
   - 1.4 Grundsätze ordnungsgemäßer Buchhaltung
2. Instrumente des Jahresabschlusses
   - 2.1 Bilanz
   - 2.2 Gewinn- und Verlustrechnung
   - 2.3 Kapitalflussrechnung
   - 2.4 Inventur und Inventar
   - 2.5 Überblick über den Zusammenhang der Instrumente

3. Die doppelte Buchhaltung
   - 3.1 Gewinnermittlungsarten
   - 3.2 Grundlagen und Hilfsmittel der Buchhaltung
   - 3.3 Bücher der doppelten Buchhaltung

4. Buchungen des Warenverkehrs
   - 4.1 Das geteilte Warenkonto
   - 4.2 Grenzüberschreitende Warenbewegungen
   - 4.3 Wareneinsatz
   - 4.4 Kunden- und Lieferantenskonti, Rabatte
   - 4.5 Eigenverbrauch – Privatentnahme

5. Verbuchung ausgewählter Geschäftsfälle
   - 5.1 Verbuchung von An- und Vorauszahlungen
   - 5.2 Verbuchung von Fremdwährungen
   - 5.3 Verbuchung von Steuern und Abgaben
   - 5.4 Verbuchung von Reisekosten
   - 5.5 Verbuchung von Darlehen, Krediten und Zinszahlungen

6. Abschlussbuchungen und Abschreibungen
   - 6.1 Anlagenbewertung
   - 6.2 Bewertung von Verbindlichkeiten und Forderungen
   - 6.3 Rechnungsabgrenzungen
   - 6.4 Rückstellungen
   - 6.5 Besonderheiten bei PKWs und Kombis

7. Die Einnahmen- und Ausgaben-Rechnung
   - 7.1 Grundlagen der Einnahmen- und Ausgaben-Rechnung
   - 7.2 Aufzeichnungen zur Umsatzsteuer

8. Sonderfälle des österreichischen Steuerrechts
   - 8.1 Gewinnfreibetrag
   - 8.2 Die steuerliche Mehr-Weniger-Rechnung

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Auer K. V. (2005): Buchhaltung – Bilanzierung – Analyse. Linde Verlag, Wien. ▪ Auer K.V. (2006): Jahresabschluss. ▪ Doralt W. (2016): Kodex des österreichischen Rechts. Steuergesetz 2016/2017. Linde Verlag, Wien. ▪ Geirhofer S., Hebrank C. (2016): Grundlagen Buchhaltung und Bilanzmanagement. Linde Verlag, Wien.

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Digitale Business-Modelle

Modulcode: DLBLODB

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Mario Boßlau (Digitale Business-Modelle)

Kurse im Modul

- Digitale Business-Modelle (DLBLODB01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Kombistudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: Fernstudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: myStudium Klausur, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Bedeutung, Genese und Definition des Begriffs „digitales Geschäftsmodell“
- Grundlegende Konzepte zur Beschreibung von Geschäftsmodellen
- Tools zur Beschreibung von Geschäftsmodellen
- Muster digitaler Geschäftsmodelle
- Digitale Business-Modelle und Business-Plan

Qualifikationsziele des Moduls

Digitale Business-Modelle

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zu verstehen, was ein Business-Modell ist und wie es systematisch beschrieben werden kann.
- die Grundzüge der historischen Entwicklung verschiedener Business-Modelle zu skizzieren.
- die wichtigsten digitalen Geschäftsmodelle zu erklären sowie deren Vor- und Nachteile zu bewerten.
- den Bezug eines Business-Modells zu einem Business-Plan herzustellen und daraus die Positionierung eines Unternehmens eigenständig abzuleiten und zu analysieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Betriebswirtschaft & Management	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Digitale Business-Modelle

Kurscode: DLBLODB01

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

Beschreibung des Kurses

Ein Business-Modell ist die Beschreibung der Logik wie ein Unternehmen Wert generiert, liefert und sichert. Die fortschreitende Digitalisierung vieler Prozesse, Produkte und Dienstleistungen hat in den letzten Jahren eine Vielzahl an Innovationen im Bereich der Business-Modelle ermöglicht. Die Darstellung, die zugrundeliegenden Muster und die wesentlichen Einflussfaktoren dieser digitalen Geschäftsmodelle sind Gegenstand dieses Kurses.Ausgehend von einer allgemeinen Definition des Konzeptes Business-Modell wird ein System zur Beschreibung der wesentlichen Faktoren eines Business-Modells entwickelt. Eine Übersicht über die historische Entwicklung von wichtigen Business-Modellen und insbesondere den Einfluss der Digitalisierung auf neuere Business-Modelle erlaubt eine Einordung des Konzeptes und ein Verständnis für die Rahmenbedingungen.Sodann werden die wichtigsten alternativen digitalen Geschäftsmodelle der letzten Jahre systematisch dargestellt und hinsichtlich der jeweiligen Stärken-und Schwächen analysiert sowie bewertet.Abschließend wird dargestellt, welche Rolle das Business-Modell im Rahmen der Erstellung eines Business-Planes spielt. Die Studierenden lernen die zentralen Ansätze zur Entwicklung einer eigenständigen Unternehmenspositionierung und werden in die Lage versetzt, die zentralen Einflussfaktoren auf den Unternehmenserfolg im digitalen Business zu prüfen und zu bewerten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zu verstehen, was ein Business-Modell ist und wie es systematisch beschrieben werden kann.
- die Grundzüge der historischen Entwicklung verschiedener Business-Modelle zu skizzieren.
- die wichtigsten digitalen Geschäftsmodelle zu erklären sowie deren Vor- und Nachteile zu bewerten.
- den Bezug eines Business-Modells zu einem Business-Plan herzustellen und daraus die Positionierung eines Unternehmens eigenständig abzuleiten und zu analysieren.

Kursinhalt

1. Bedeutung, Genese und Definitonen des Begriffs "digitales Geschäftsmodell"
   - 1.1 Ziele und Funktionen digitaler Geschäftsmodelle
   - 1.2 Geschäftsmodell – Genese des Begriffs und Bedeutung in der digitalen Ökonomie
   - 1.3 Definition Geschäftsmodell und digitales Geschäftsmodell
   - 1.4 Abgrenzung zu anderen Terminologien der digitalen Ökonomie

2. Grundlegende Konzepte zur Beschreibung von Geschäftsmodellen
   - 2.1 Wertkette
   - 2.2 Wertschöpfungsketten
   - 2.3 Dominante Logik
   - 2.4 Erlösmodell
   - 2.5 Unique Selling Proposition
   - 2.6 Transaktion
   - 2.7 Produkt- oder Leistungsangebot

3. Tools zur Beschreibung von Geschäftsmodellen
   - 3.1 Business Model Canvas
   - 3.2 St. Galler Business Model Navigator
   - 3.3 DVC Framework

4. Muster digitaler Geschäftsmodelle
   - 4.1 Long Tail
   - 4.2 Multi-sided-Muster
   - 4.3 Free und Freemium
   - 4.4 OPEN-API-Muster

5. Digitale Business-Modelle und Business-Plan
   - 5.1 Integration des Business-Modells in den Business-Plan
   - 5.2 Firmenpositonierung und das digitale Business-Modell
   - 5.3 Digitale Business-Modelle als Innovationstreiber für die Entwicklung neuer Unternehmen

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Brynjolfsson, E./Hu, Yu J./Smith, M. D. (2006): From Niches to Riches. Anatomy of the Long Tail. In: MIT Sloan Management Review, 47. Jg., Heft 4, S. 67–71. ▪ Gassmann, O./Frankenberger, K./Csik, M. (2013): Geschäftsmodelle entwickeln. 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator. Hanser, München. ▪ Hoffmeister, C. (2015): Digital Business Modelling. Digitale Geschäftsmodelle entwickeln und strategisch verankern. Hanser, München. ▪ Osterwalder, A./Pigneur, Y. (2010): Business Modell Generation. Wiley, Hoboken (NJ).

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Kosten- und Leistungsrechnung

Modulcode: BKLR-01

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Michael Broens (Kosten- und Leistungsrechnung I) / Prof. Dr. Michael Broens (Kosten- und Leistungsrechnung II)

Kurse im Modul

- Kosten- und Leistungsrechnung I (BKLR01-01)
- Kosten- und Leistungsrechnung II (BKLR02-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Kosten- und Leistungsrechnung I • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten Kosten- und Leistungsrechnung II • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Kosten- und Leistungsrechnung I

- Einführung in das betriebliche Rechnungswesen
- Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung
- Kostenartenrechnung
- Kostenstellenrechnung
- Kostenträgerrechnung

Kosten- und Leistungsrechnung II

- Teilkostenrechnung
- Deckungsbeitragsrechnung
- Prozesskostenrechnung
- Plankostenrechnung
- Weitere Instrumente der Kostenrechnung

Qualifikationsziele des Moduls

Kosten- und Leistungsrechnung I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Kosten- und Leistungsrechnung im betrieblichen Rechnungswesen einzuordnen.
- die verschiedenen Kosten- und Leistungs- bzw. Erlösbegriffe zu unterscheiden.
- die Grundbegriffe der Kostentheorie zu formulieren und anzuwenden.
- die Kostenarten zu unterscheiden und aufzuschlüsseln.
- eine Kostenstellenrechnung aufzubauen und durchzuführen.
- eine geeignete Methode der Kostenträgerrechnung auszuwählen und anzuwenden.

Kosten- und Leistungsrechnung II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Kritik an der Vollkostenrechnung nachzuvollziehen.
- die grundlegenden Elemente der Teilkostenrechnung zu beschreiben.
- eine Deckungsbeitragsrechnung zur Entscheidungsoptimierung anzuwenden.
- eine Prozesskostenrechnung zu konzipieren und zu implementieren.
- eine Plankostenrechnung zu strukturieren und durchzuführen.
- neuere Instrumente der Kostenrechnung aufzuzählen und zu erläutern.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Planung & Controlling	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Kosten- und Leistungsrechnung I

Kurscode: BKLR01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		3	keine

Beschreibung des Kurses

Die Kosten- und Leistungsrechnung (KLR) ist wesentlicher Bestandteil des betrieblichen Rechnungswesens und dient – im Gegensatz zum externen Rechnungswesen – vornehmlich der unternehmerischen Selbstinformation. Dafür wird das Geschehen im Unternehmen und der betriebliche Kombinationsprozess zahlenmäßig abgebildet, um somit beispielsweise eine Wirtschaftlichkeit oder den kalkulatorischen Erfolg ermitteln zu können. Die KLR ist damit unverzichtbarer Bestandteil einer wirtschaftlich sinnvollen Entscheidungsfindung in Unternehmen.Der Kurs Kosten- und Leistungsrechnung I dient der Einführung in das Thema. Zu Beginn des Kurses wird die KLR zunächst im Kontext des betrieblichen Rechnungswesens eingeordnet um folgend die Aufgaben, Systeme und den Aufbau der KLR näher zu erläutern. Im nächsten Schritt werden die Grundlagen der Kostenbegriffe, Kostentheorie und Kostenverrechnung beschrieben, um die theoretische Basis abzurunden. Darauf aufbauend werden die drei wesentlichen Bestandteile der KLR unter Betrachtung von Vollkosten aufgezeigt. Zunächst werden die Kosten in der Kostenartenrechnung erfasst und systematisiert. Sodann werden die Kosten verursachungsgerecht im Rahmen der Kostenstellenrechnung auf die entsprechenden Betriebsteile verteilt. Im letzten Schritt werden die Kosten durch die Kostenstellenträgerrechnung einem Kostenträger (z. B. einem Unternehmensprodukt auf Zeit- oder Mengenbasis) zugeordnet um damit beispielsweise eine Verkaufspreiskalkulation durchführen zu können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Kosten- und Leistungsrechnung im betrieblichen Rechnungswesen einzuordnen.
- die verschiedenen Kosten- und Leistungs- bzw. Erlösbegriffe zu unterscheiden.
- die Grundbegriffe der Kostentheorie zu formulieren und anzuwenden.
- die Kostenarten zu unterscheiden und aufzuschlüsseln.
- eine Kostenstellenrechnung aufzubauen und durchzuführen.
- eine geeignete Methode der Kostenträgerrechnung auszuwählen und anzuwenden.

Kursinhalt

1. Einführung in das betriebliche Rechnungswesen
   - 1.1 Überblick: Notwendigkeit und Einordnung des betrieblichen Rechnungswesens
   - 1.2 Gliederung des betrieblichen Rechnungswesens

2. Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung
   - 2.1 Der Kosten- und Leistungsbegriff
   - 2.2 Grundlagen der Kostentheorie
   - 2.3 Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung
   - 2.4 Aufbau der Kosten- und Leistungsrechnung auf Vollkostenbasis

3. Kostenartenrechnung
   - 3.1 Aufgabe und Gegenstand der Kostenartenrechnung
   - 3.2 Vorgehen der Kostenartenrechnung
   - 3.3 Erfassung und Bewertung von Materialkosten
   - 3.4 Erfassung und Bewertung von Personalkosten, Dienstleistungskosten und Abgaben
   - 3.5 Erfassung und Bewertung von kalkulatorischen Kosten

4. Kostenstellenrechnung
   - 4.1 Aufgaben und Vorgehen der Kostenstellenrechnung
   - 4.2 Verteilung der primären Gemeinkosten
   - 4.3 Innerbetriebliche Leistungsverrechnung
   - 4.4 Bildung von Gemeinkostensätzen
   - 4.5 Kostenkontrolle

5. Kostenträgerrechnung
   - 5.1 Aufgaben und Arten der Kostenträgerrechnung
   - 5.2 Kostenträgerstückrechnung I: Divisionskalkulation
   - 5.3 Kostenträgerstückrechnung II: Äquivalenzziffernverfahren
   - 5.4 Kostenträgerstückrechnung III: Zuschlagskalkulation
   - 5.5 Kostenträgerzeitrechnung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Coenenberg, A. G./Fischer, T. M./Günther, T. W. (2016): Kostenrechnung und Kostenanalyse. 9. Auflage, Schaeffer-Poeschel, Stuttgart.
- Däumler, K. D./Grabe, J. (2013): Kostenrechnung 1. Grundlagen. 11. Auflage, NWB, Herne.
- Jórasz, W. (2009): Kosten- und Leistungsrechnung. Lehrbuch mit Aufgaben und Lösungen. 5. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart.
- Olfert, K. (2018): Kostenrechnung. 18. Auflage, NWB, Herne.
- Plinke, W. et al. (2015): Industrielle Kostenrechnung. 8. Auflage, Springer Vieweg, Berlin/Heidelberg.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
54 h	0 h	18 h	18 h	0 h	90 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Kosten- und Leistungsrechnung II

Kurscode: BKLR02-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		2	keine

Beschreibung des Kurses

Aufbauend auf den Kenntnissen des Kurses KLR I wird das Wissen zur Kosten- und Leistungsrechnung im Kurs KLR II erweitert und vertieft. Im Vordergrund steht dabei nicht mehr nur die Abbildung des betrieblichen Geschehens, sondern vielmehr die Unterstützung und Verbesserung von Entscheidungen wie z. B. Produkt-, Produktions- oder Preisentscheidungen. In einem ersten Schritt wird die Aussagekraft der bisher genutzten Vollkostenbetrachtung diskutiert und diese um die Teilkostenrechnung ergänzt. Nachfolgend werden verschiedene Anwendungsmöglichkeiten der Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung aufgezeigt und angewendet. So lassen sich mit ihr beispielsweise Break-Even-Analyse oder eine Optimierung des Produktionsprogramms durchführen. Im Anschluss wird mit der Prozesskostenrechnung eine alternative Form der KLR-Methodik eingeführt und deren Anwendung und Aussagekraft erläutert. In einem weiteren Schritt wird das bisher genutzte System der IST-Kostenrechnung um die Plankostenrechnung erweitert. Daraufhin wird ein Einblick in sonstige, praxisrelevante Kostenmanagementmethoden wie z. B. dem Target Costing gegeben und deren Nutzen diskutiert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Kritik an der Vollkostenrechnung nachzuvollziehen.
- die grundlegenden Elemente der Teilkostenrechnung zu beschreiben.
- eine Deckungsbeitragsrechnung zur Entscheidungsoptimierung anzuwenden.
- eine Prozesskostenrechnung zu konzipieren und zu implementieren.
- eine Plankostenrechnung zu strukturieren und durchzuführen.
- neuere Instrumente der Kostenrechnung aufzuzählen und zu erläutern.

Kursinhalt

1. Teilkostenrechnung
   - 1.1 Schwächen der Vollkostenrechnung
   - 1.2 Aufgabe und Grundlagen der Teilkostenrechnung

2. Deckungsbeitragsrechnung
   - 2.1 Systeme der Deckungsbeitragsrechnung
   - 2.2 Break-Even-Analyse
   - 2.3 Produktions- und Absatzprogramm
   - 2.4 Weitere Anwendungsbereiche der einstufigen Deckungsbeitragsrechnung
   - 2.5 Anwendung der mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung

3. Prozesskostenrechnung
   - 3.1 Begriff und Gegenstand der Prozesskostenrechnung
   - 3.2 Ermittlung der Prozesse und Prozessgrößen
   - 3.3 Prozesskostenrechnung in der Kostenstellenrechnung
   - 3.4 Kalkulation mit der Prozesskostenrechnung
   - 3.5 Aussagekraft der Prozesskostenrechnung

4. Plankostenrechnung
   - 4.1 Aufgabe und Vorgehen der Prozesskostenrechnung
   - 4.2 Starre Plankostenrechnung
   - 4.3 Flexible Plankostenrechnung auf Vollkostenrechnung
   - 4.4 Grenzplankostenrechnung

5. Weitere Instrumente der Kostenrechnung
   - 5.1 Target Costing
   - 5.2 Life Cycle Costing

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Coenenberg, A. G./Fischer, T. M./Günther, T. W. (2016): Kostenrechnung und Kostenanalyse. 9. Auflage, Schaeffer-Poeschel, Stuttgart. ▪ Däumler, K. D./Grabe, J. (2013): Kostenrechnung 1: Grundlagen. 11. Auflage, NWB, Herne. ▪ Däumler, K. D./Grabe, J. (2013): Kostenrechnung 2: Deckungsbeitragsrechnung. 10. Auflage, NWB, Herne. ▪ Däumler, K. D./Grabe, J. (2015): Kostenrechnung 3: Plankostenrechnung und Kostenmanagment. 9. Auflage, NWB, Herne. ▪ Jórasz, W. (2009): Kosten- und Leistungsrechnung. Lehrbuch mit Aufgaben und Lösungen. 5. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart. ▪ Olfert, K. (2018): Kostenrechnung. 18. Auflage, Kiehl, Herne. ▪ Plinke, W./Rese, M./Utzig, P. (2015): Industrielle Kostenrechnung. 8. Auflage, Springer Vieweg, Berlin/Heidelberg.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
36 h	0 h	12 h	12 h	0 h	60 h

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☑ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

BKLR02-01

Leadership 4.0

Modulcode: DLBWPLS

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Michaela Moser (Leadership 4.0)

Kurse im Modul

- Leadership 4.0 (DLBWPLS01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Fernstudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: myStudium Klausur, 90 Minuten Studienformat: Kombistudium Klausur, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Klassisches Verständnis von Führung
- Führungsinstrumente
- Führung versus Leadership
- Integrales Menschenbild als zukunftsweisendes Modell
- Eigenschaften und Kompetenzen eines Leaders
- Leadership-Modelle
- Agile Leadership-Instrumente

Qualifikationsziele des Moduls

Leadership 4.0

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die klassischen Theorien des Führungsverständnisses und neue Leadership-Modelle zu erläutern.
- die Begriffe Führung und Leadership voneinander abzugrenzen.
- auf dem Verständnis erfolgreicher Führungsmodelle diese vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Veränderungen zu reflektieren.
- ein Verständnis für die Notwendigkeit anderer Formen der organisationalen Lenkung zu entwickeln.
- je nach Reifegrad eines Unternehmens entsprechende Leadership-Methoden zu implementieren.
- über ein fundiertes theoretisches Wissen zu verfügen, das sie auf anwendungsbezogene Fragestellungen anwenden können.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Betriebswirtschaft & Management	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Leadership 4.0

Kurscode: DLBWPLS01

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

Beschreibung des Kurses

Wettbewerbsfähigkeit hängt heute mehr denn je von konstanter Innovationsfähigkeit ab. Das stellt neue Anforderungen an das Management von Firmen. Die Aufgabe erfolgreicher Innovations- und Unternehmenslenker besteht nicht mehr darin, Richtung und Lösungen vorzugeben, sondern einen Rahmen zu schaffen, in dem Andere Innovationen entwickeln. Dieser Wandel, der sich derzeit mit voller Kraft in Unternehmen vollzieht, erfordert eine Weiterentwicklung des klassischen Führungsbegriffs und dessen Prinzipien.Geschäftsmodelle stehen vor dem Hintergrund des Digitalen Wandels sowie dem Vormarsch der Künstlichen Intelligenz permanent auf dem Prüfstand. Es gilt daher, einerseits an mehreren Projekten gleichzeitig zu arbeiten, sich jederzeit flexibel veränderten Rahmenbedingungen anzupassen; auf der anderen Seite wollen Mitarbeiter anders in den Arbeitsprozess eingebunden werden. Sinn und Flexibilität für deren persönliche und familiäre Situation spielen dabei zunehmend eine Rolle. Innovations- und Unternehmenslenker können all diesen vielfältigen Herausforderungen nur mit Leadership begegnen, indem sie andere inspirieren, weiter zu denken und bereichsübergreifend zu handeln, also visionär zu sein. Ein Verständnis, Wissen und Instrumentarien hierzu sollen in dem Kurs vermittelt werden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die klassischen Theorien des Führungsverständnisses und neue Leadership-Modelle zu erläutern.
- die Begriffe Führung und Leadership voneinander abzugrenzen.
- auf dem Verständnis erfolgreicher Führungsmodelle diese vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Veränderungen zu reflektieren.
- ein Verständnis für die Notwendigkeit anderer Formen der organisationalen Lenkung zu entwickeln.
- je nach Reifegrad eines Unternehmens entsprechende Leadership-Methoden zu implementieren.
- über ein fundiertes theoretisches Wissen zu verfügen, das sie auf anwendungsbezogene Fragestellungen anwenden können.

Kursinhalt

1. Grundlagen des klassischen Führungsverständnisses
   - 1.1 Definition des Führungsbegriffs und der Führungstätigkeit
   - 1.2 Klassische theoretische Ansätze (eigenschaftstheoretischer Absatz, verhaltenstheoretischer Ansatz, situationsorientierter Ansatz, interaktionistischer Ansatz, transaktionaler Ansatz)

2. Führungsinstrumente
   - 2.1 Mitarbeitergespräche
   - 2.2 Zielvereinbarung
   - 2.3 Leistungsbeurteilungsgespräche

3. Führung versus Leadership
   - 3.1 Abgrenzung der Konstrukte
   - 3.2 Relevanz von Leadership im Rahmen des organisationalen Wandels
   - 3.3 Leadership-Prinzipien

4. Integrales Menschenbild als zukunftsweisendes Modell (K. Wilber)

5. Eigenschaften und Kompetenzen
   - 5.1 Vertrauen und Kommunikation
   - 5.2 Macht und Emotionen

6. Leadership-Modelle
   - 6.1 Transformationale Führung
   - 6.2 Laterale Führung
   - 6.3 Leadership als agile Rolle
   - 6.4 Positive Leadership und Self-Leadership
   - 6.5 Shared Leadership und Shared Network Leadership
   - 6.6 Empowering Leadership
   - 6.7 Holokratie

7. Agile Leadership-Instrumente
   - 7.1 Appreciate Inquiry
   - 7.2 Chefwahl
   - 7.3 VUCA-Management

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Au, C. v. (Hrsg.) (2017): Eigenschaften und Kompetenzen von Führungspersönlichkeiten. Achtsamkeit, Selbstreflexion, Soft Skills und Kompetenzsysteme. Springer, Wiesbaden.
- Creusen, U./Eschemann, N.-R./Joahnn, T. (2010): Positive Leadership. Psychologie erfolgreicher Führung. Erweiterte Strategien zur Anwendung des Grid-Modells. Gabler, Wiesbaden.
- Evans, M. (1995): Führungstheorien – Weg-Ziel-Theorie. In: Kieser, A./Reber, G./Wunderer, R. (Hrsg.): Handwörterbuch der Führung. 2. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart, S. 1075 –1091.
- Furtner, M. R. (2017): Empowering Leadership. Mit selbstverantwortlichen Mitarbeitern zu Innovation und Spitzenleistungen. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Furtner, M. R./Baldegger, U. (2016): Self-Leadership und Führung. Theorien, Modelle und praktische Umsetzung. 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Hofer, S. (2016): Agiler führen. Einfache Maßnahmen für bessere Teamarbeit, mehr Leistung und höhere Kreativität. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kauffeld, S. (Hrsg.) (2014): Arbeits- Organisations- und Personalpsychologie für Bachelor. 2. Auflage, Springer, Berlin.
- Manager Magazin Verlagsgesellschaft (Hrsg.) (2015): Harvard Business Manager Spezial: Leadership. Wie geht Führung im Zeitalter digitaler Transformation? Ein Heft über Management im Wandel. 37. Jg.
- Maxwell, J. C. (2016): Leadership. Die 21 wichtigsten Führungsprinzipien. 8. Auflage, Brunnen, Gießen.
- Wilber, K. (2012): Integrale Psychologie. Geist, Bewusstsein, Psychologie, Therapie. Arbor, Freiburg.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Projekt: Sport und Digitalisierung

Modulcode: DLBSMPSD

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Projekt: Sport und Digitalisierung)

Kurse im Modul

- Projekt: Sport und Digitalisierung (DLBSMPSD01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: myStudium Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht Studienformat: Fernstudium Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht Studienformat: Kombistudium Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Für die Studierenden ist es wichtig, sich mit Sport im Kontext der Digitalisierung auseinander zu setzen. Es geht dabei um den Einfluss der Digitalisierung auf den Sport, um Momentaufnahmen und Trends. Gleichzeitig gehören dazu auch die Chancen und Herausforderungen, die sich diesbezüglich im Sportmanagement bieten.

Qualifikationsziele des Moduls

Projekt: Sport und Digitalisierung

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den aktuellen Stand der Digitalisierung im Sport zu erfassen.
- digitale Geschäftsmodelle im Kontext des Sports zu identifizieren, zu verstehen und zu bewerten.
- die Digitalisierung des Sports sowohl innerhalb sportlicher Institutionen als auch nach außen in der Vermarktung zu verstehen und zu analysieren.
- Produkte und Dienstleistungen im Sport auf digitale Trends zu untersuchen.
- Herausforderungen zu verschiedenen Themen und Inhalten der Digitalisierung im Sport zu erkennen, zu verstehen und zu bewerten.
- Lösungsansätze und Handlungsempfehlungen zu aktuellen Herausforderungen der Digitalisierung im Sport zu entwickeln.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Sport & Fitness	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Projekt: Sport und Digitalisierung

Kurscode: DLBSMPSD01

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

Beschreibung des Kurses

Die Digitalisierung schreitet voran, und das betrifft auch den Sport. Einerseits erhält der Sport selbst, als digitaler Sport bzw. als E-Sport, zunehmend mehr Zuspruch, andererseits nimmt die Digitalisierung verstärkt Einfluss auf die vielseitigen Bereiche des Sports und die Sportvermarktung. Sportvereine und -Verbände beschäftigen sich mit Digitalstrategien, die sich mitunter auf virtuelle Mitgliederversammlungen und digitale Mitgliederverwaltung beziehen. Ferner ändern sich die Bedingungen in der Vermarktung des Sports durch neue Möglichkeiten der virtuellen und erweiterten Realitäten oder durch Big Data. Auch die mediale Nutzung und der Streaming-Boom von Sportangeboten bieten den Studierenden viel Spielraum, sich mit Sport und Digitalisierung auseinander zu setzen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den aktuellen Stand der Digitalisierung im Sport zu erfassen.
- digitale Geschäftsmodelle im Kontext des Sports zu identifizieren, zu verstehen und zu bewerten.
- die Digitalisierung des Sports sowohl innerhalb sportlicher Institutionen als auch nach außen in der Vermarktung zu verstehen und zu analysieren.
- Produkte und Dienstleistungen im Sport auf digitale Trends zu untersuchen.
- Herausforderungen zu verschiedenen Themen und Inhalten der Digitalisierung im Sport zu erkennen, zu verstehen und zu bewerten.
- Lösungsansätze und Handlungsempfehlungen zu aktuellen Herausforderungen der Digitalisierung im Sport zu entwickeln.

Kursinhalt

- Für die Studierenden ist es wichtig, sich mit Sport im Kontext der Digitalisierung auseinander zu setzen. Es geht dabei um den Einfluss der Digitalisierung auf den Sport, um Momentaufnahmen und Trends. Gleichzeitig gehören dazu auch die Chancen und Herausforderungen, die sich diesbezüglich im Sportmanagement bieten. Mögliche Kursinhalte sind:
- Digitalisierung im Breitensport,
- Cloud Computing im Sport,
- Digitalisierungsstrategien der Sportanbieter,
- Big Data im Sportbusiness,

- Fan-Kommunikation,
- Wertschöpfung durch Digitalisierung,
- Der Einsatz von Wearables im Sportbereich,
- Virtual Reality (VR) in der Vermarktung des Sports,
- Augmented Reality (AR) als Erweiterung des Sporterlebnisses.

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Haupt, T. & Herberth, C. (2017). Fan-Kommunikation 3.0: Neue und innovative Möglichkeiten der Fan-Kommunikation im Zeitalter der digitalen Medien. In A. Schneider, J. Köhler & F. Schumann (Hg.), Fanverhalten im Sport: Phänomene, Herausforderungen und Perspektiven. Wiesbaden (S. 159–173). Springer Fachmedien.
- Stamer, K. (2019). Stand der Digitalisierung in den Sportvereinen. In R. Wadsack & G. Wach (Hg.), Digitale Disruption und Sportmanagement (S. 119–146). Peter Lang.
- Uhlig, E. L. (2019). Digitalisierung im Fußballstadion – Was will der Fan wirklich. In R. Wadsack & G. Wach (Hg.), Digitale Disruption und Sportmanagement (S. 185–205). Peter Lang.
- Volkmann, L. (2019). Sportverein 4.0 – Eine Potenzialanalyse der digitalen Transformation für den Breitensport. In G. Nowak (Hg.), Angewandte Sportökonomie des 21. Jahrhunderts. Wesentliche Aspekte des Sportmanagements aus Expertensicht (S. 241–262). Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-26968-5.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Projekt

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

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☐ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☐ Audio	☐ Reader	
☐ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Projekt

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

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☐ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☐ Audio	☐ Reader	
☐ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Projekt

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

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☐ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☐ Audio	☐ Reader	
☐ Musterklausur	☑ Folien	

DLBSMPSD01

5. Semester

Interkulturelles Management

Modulcode: DLBLOIM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Florian Hummel (Interkulturelles Management)

Kurse im Modul

- Interkulturelles Management (DLBLOIM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Kombistudium Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit, 90 Minuten Studienformat: myStudium Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit, 90 Minuten Studienformat: Fernstudium Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführung in die Theorien des interkulturellen Managements
- Interkulturelles Management in der Wirtschaft
- Personalmanagement in internationalen Unternehmen
- Innovationsmanagement in internationalen Unternehmen

Qualifikationsziele des Moduls

Interkulturelles Management

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Theorien des interkulturellen Managements zu erinnern.
- Themenkomplexe und Diskussionen des interkulturellen Managements zu verstehen.
- das erarbeitete Wissen des interkulturellen Managements anzuwenden.
- Fakten, Daten und Informationen aus wissenschaftlichen Quellen systematisch zu analysieren.
- Argumente, Ideen, Informationen, Probleme und Lösungsansätze aus dem Themenbereich des interkulturellen Managements zu bewerten.
- kritische Argumente in Bezug auf Themenstellungen des interkulturellen Managements zu entwickeln.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Betriebswirtschaft & Management	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Interkulturelles Management

Kurscode: DLBLOIM01

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

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden lernen die wichtigsten interkulturellen Disziplinen und Arbeitsbereiche kennen und erwerben Kenntnisse über relevante sozialwissenschaftliche, betriebswirtschaftliche und naturwissenschaftliche Rahmenbedingungen und Grundlagen. Dabei wird auch Bezug genommen auf die unterschiedlichen beruflichen Rollen, Pflichten und Handlungsspielräume in international agierenden Unternehmen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Theorien des interkulturellen Managements zu erinnern.
- Themenkomplexe und Diskussionen des interkulturellen Managements zu verstehen.
- das erarbeitete Wissen des interkulturellen Managements anzuwenden.
- Fakten, Daten und Informationen aus wissenschaftlichen Quellen systematisch zu analysieren.
- Argumente, Ideen, Informationen, Probleme und Lösungsansätze aus dem Themenbereich des interkulturellen Managements zu bewerten.
- kritische Argumente in Bezug auf Themenstellungen des interkulturellen Managements zu entwickeln.

Kursinhalt

1. Einführung und Übersicht
   - 1.1 Einordnung und Abgrenzung des Interkulturellen Managements
   - 1.2 Interkulturelles Management als Wissenschaft
2. Einführung in die Theorien des interkulturellen Managements
   - 2.1 Interkulturelle Kerntheorie
   - 2.2 Kultur und Psychologie
   - 2.3 Die Bedeutung von Kontext, Kultur, Religion und Sprache
   - 2.4 Kulturkonzepte von Hofstede, Trompenaars und GLOBE

3. Interkulturelles Management in der Wirtschaft
   - 3.1 Kultur und Globalisierung
   - 3.2 Internationale Kulturen und globale Trends
   - 3.3 Organisationskulturen bei KMUs und MNCs
   - 3.4 Fallbeispiele internationaler Verhandlungen

4. Personalmanagement in internationalen Unternehmen
   - 4.1 Grundlagen des Personalmanagements
   - 4.2 Funktionen des Personalmanagements

5. Innovationsmanagement in internationalen Unternehmen
   - 5.1 Grundlagen des Innovationsmanagements
   - 5.2 Strukturen und Prozesse des Innovationsmanagements

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Ahlstrom, D./Bruton, G. D. (2010): International Management. Strategy and Culture in the Emerging World. South-Western Cengage Learning, Boston.
- Geertz, C. (1987): Dichte Beschreibung. Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme. Suhrkamp, Frankfurt a. M.
- Hofstede, G./Hofstede, G. J./Minkow, M. (2010): Cultures and Organizations. Software of the Mind. Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival. 3. Auflage, McGraw-Hill, New York City.
- Holden, N. J. (2002): Cross-Cultural Management. A Knowledge Management Perspective. FT Prentice Hall, Harlow.
- March, R. F. (1992): Working for a Japanese company. Insights into the Multicultural Workplace. Kodansha International, Tokyo.
- Trompenaars, F. (2012): Riding the Waves of Culture. Understanding Cultural Diversity in Global Business. 3. Auflage, N. Brealey Publishing. London/Boston.
- Usunier, J.-C./Lee, J. A. (2009): Marketing across cultures. 5. Auflage, FT Prentice Hall, Harlow.

Studienformat Kombistudium

Studienform	Kursart
Kombistudium	Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

DLBLOIM01

Organisation von Sportvereinen und Verbänden

Modulcode: DLBSMMSV1

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

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

Modulverantwortliche(r)

Dr. Tim Alexander Herberger (Organisation von Sportvereinen und Verbänden)

Kurse im Modul

- Organisation von Sportvereinen und Verbänden (DLBSMMSV01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: myStudium Klausur oder Fachpräsentation, 90 Minuten Studienformat: Fernstudium Klausur oder Fachpräsentation, 90 Minuten	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen der Organisationslehre im sportwirtschaftlichen Kontext
- Verbände und Vereine als Akteure im Sport
- Die Innenorganisation von Sportvereinen und Sportverbänden
- Sportvereins- und Sportverbandsentscheidungen und deren Auswirkungen
- Beispiele für Organisationsstrukturen aus der sportwirtschaftlichen Praxis

Qualifikationsziele des Moduls

Organisation von Sportvereinen und Verbänden

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen der Organisation in einem sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen.
- die jeweiligen ökonomischen Motivations- und Interessenlagen von Sportvereinen sowie Sportfachverbänden, internationalen Dachverbänden und sportartübergreifender Verbände zu erkennen und situationsabhängig zu bewerten.
- die Innenorganisationen von Sportvereinen, professionalisierten Sportvereinen und deren Profiabteilungen sowie von nationalen und internationalen Sportverbänden zu analysieren und Handlungsempfehlungen für eine mögliche Optimierung zu geben.
- die Auswirkungen von sportinstitutionellen Entscheidungen und deren mögliche Überprüfbarkeit zu verstehen.
- praxisfallbezogen Lösungsansätze spezieller Problemstellungen in der Organisation von Sportvereinen und Sportverbänden zu erarbeiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Sport & Fitness	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Organisation von Sportvereinen und Verbänden

Kurscode: DLBSMMSV01

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

Beschreibung des Kurses

Zunächst werden die Grundlagen zur Organisationslehre in einen sportwirtschaftlichen Kontext gesetzt. Ausgehend hiervon werden die die Akteure Sportvereine und Sportverbände in deren jeweiliger unterschiedlicher Ausgestaltung näher vorgestellt und deren grundsätzliche Motivations- und Interessenlage situationsbedingt vorgestellt. Im Weiteren werden die Innenorganisationen und damit assoziierte Prozesse von Sportvereinen und Sportverbänden (national wie international) näher beleuchtet. Zudem erfolgt eine Diskussion über die möglichen Auswirkungen von Vereins- und Verbandsentscheidungen auf betreffende Akteure sowie deren Überprüfbarkeit vor unabhängigen Institutionen. Abschließend werden die theoriebezogenen Grundlagen mit einem praktischen Anwendungsbezug versehen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen der Organisation in einem sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen.
- die jeweiligen ökonomischen Motivations- und Interessenlagen von Sportvereinen sowie Sportfachverbänden, internationalen Dachverbänden und sportartübergreifender Verbände zu erkennen und situationsabhängig zu bewerten.
- die Innenorganisationen von Sportvereinen, professionalisierten Sportvereinen und deren Profiabteilungen sowie von nationalen und internationalen Sportverbänden zu analysieren und Handlungsempfehlungen für eine mögliche Optimierung zu geben.
- die Auswirkungen von sportinstitutionellen Entscheidungen und deren mögliche Überprüfbarkeit zu verstehen.
- praxisfallbezogen Lösungsansätze spezieller Problemstellungen in der Organisation von Sportvereinen und Sportverbänden zu erarbeiten.

Kursinhalt

1. Grundlagen der Organisation im sportwirtschaftlichen Kontext
   - 1.1 Der Organisationsbegriff
   - 1.2 Aufgabenformulierung in der jeweiligen Sportorganisation
   - 1.3 Das Individuum und die jeweilige Sportorganisation
   - 1.4 Die Sportorganisation im Kontext ihre Umwelt
   - 1.5 Unternehmenskultur in der jeweiligen Sportorganisation

2. Akteure und deren jeweilige Motivations- und Interessenlage: Verbände und Vereine
   - 2.1 Sportfachverbände und internationale Dachverbände
   - 2.2 Sportartübergreifende Verbände
   - 2.3 Sportvereine

3. Die Innenorganisation der Sportvereine und Sportverbände
   - 3.1 Organisationsstrukturen und -prozesse in Sportvereinen
   - 3.2 Organisationsstrukturen und -prozesse in professionalisierten Sportvereinen und deren Profiabteilungen
   - 3.3 Organisationstrukturen und -prozesse in nationalen und internationalen Sportverbänden

4. Sportvereins- und Sportverbandsentscheidungen
   - 4.1 Sportinstitutionelle Entscheidungen
   - 4.2 Überprüfung von Sportvereins- und Sportverbandsentscheidungen
   - 4.3 Mediation im Sport

5. Fallbeispiele für die Organisation von Sportvereinen und Sportverbänden
   - 5.1 FC Bayern München
   - 5.2 Brose Bamberg
   - 5.3 Deutscher Fußballbund
   - 5.4 FIFA
   - 5.5 Deutscher Olympischer Sportbund

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Beech, J./Chadwick, S. (Hrsg.) (2013): The Business of Sport Management. 2. Auflage, Person Education, Essex.
- Breuer, C./Thiel, A. (Hrsg.) (2009): Handbuch Sportmanagement. 2. Auflage, Hofmann, Schorndorf.
- Fahrner, M. (2014): Grundlagen des Sportmanagements. 2. Auflage, De Gruyter Oldenbourg, München.
- Fechner, F./Arnhold, J./Brodführer, M. (2014): Sportrecht. Mohr Siebeck, Tübingen.
- Masteralexis, L. P./Barr, C. A./Hums, M. (2014): Principles and Practice of Sport Management. 5. Auflage, Jones and Bartlett, Burlington.
- Picot, A. et al. (2015): Organisation. Theorie und Praxis aus ökonomischer Sicht. 7. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Schreyögg, G. (2016): Grundlagen der Organisation. Basiswissen für Studium und Praxis. 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Schreyögg, G./Geiger, D. (2016): Organisation. Grundlagen moderner Organisationsgestaltung. 6. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Schütte, N. (2016): Grundwissen Sportmanagement. UVK, Konstanz/München.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Vorlesung

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

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

Lehrmethoden

- ☐ Learning Sprints®
- ☑ Skript
- ☐ Vodcast
- ☑ Shortcast
- ☑ Audio
- ☑ Musterklausur
- ☐ Repetitorium
- ☐ Creative Lab
- ☑ Prüfungsleitfaden
- ☐ Live Tutorium/Course Feed
- ☐ Reader
- ☑ Folien
- ☐ Sprint
- ☐ Interaktive Lehrveranstaltung

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

DLBSMMSV01

Aktuelle Themen im Sportmanagement

Modulcode: DLBSMATSM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Aktuelle Themen im Sportmanagement)

Kurse im Modul

- Aktuelle Themen im Sportmanagement (DLBSMATSM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Kombistudium Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit Studienformat: myStudium Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit Studienformat: Fernstudium Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Das Modul bietet Studierenden und Dozenten die Gelegenheit, gemeinsam zu entscheiden, welche Themenbereiche aus dem Sportmanagement zu diesem Zeitpunkt des Studiums besonders wichtig sind und eine besondere Würdigung durch ein konkretes Seminarthema erfahren sollen. Die inhaltlichen Schwerpunkte hängen damit sowohl von den aktuellen Entwicklungen im Sportmanagement als auch vom Verlauf des Studiums und den gemeinsamen Entscheidungen von Studierenden und Dozenten ab.

Qualifikationsziele des Moduls

Aktuelle Themen im Sportmanagement

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die gegenwärtigen nationalen und internationalen Trends im Sportmanagement zu erkennen und zu verstehen.
- den aktuellen Stand der Entwicklungen aller zuvor im Rahmen anderer Module vermittelter Inhalte und Themen aus dem Bereich des Sportmanagements zu erfassen.
- Herausforderungen zu verschiedenen Themen und Inhalten aus dem Sportmanagement zu erkennen, zu verstehen und zu bewerten.
- Lösungsansätze und Handlungsempfehlungen zu aktuellen Herausforderungen im Sportmanagement zu entwickeln und relevanten Stakeholdergruppen gegenüber zu kommunizieren.
- mit den interdisziplinären Schnittstellen im Sportmanagement umzugehen und verstehen die Leistungen und Tätigkeitsfelder relevanter Bereiche der systemischen (externen und internen sowie ökonomischen und ökologischen) Umwelt.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Sport & Fitness	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Aktuelle Themen im Sportmanagement

Kurscode: DLBSMATSM01

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

Beschreibung des Kurses

Das Seminar bietet Einblicke in diverse Bereiche des Sportmanagements und dient der Thematisierung aktueller Geschehnisse, Trends und Zukunftsperspektiven. Somit dient der Kurs den Studierenden als Möglichkeit, bisherige erlernte und diskutierte Themen sportartenspezifisch zu vertiefen und auf aktuelle Entwicklungen im Sportmanagement und Sportarten hin anzuwenden. Aufgrund der Aktualität sind die inhaltlichen Schwerpunkte zwischen Studierenden und Dozenten festzulegen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die gegenwärtigen nationalen und internationalen Trends im Sportmanagement zu erkennen und zu verstehen.
- den aktuellen Stand der Entwicklungen aller zuvor im Rahmen anderer Module vermittelter Inhalte und Themen aus dem Bereich des Sportmanagements zu erfassen.
- Herausforderungen zu verschiedenen Themen und Inhalten aus dem Sportmanagement zu erkennen, zu verstehen und zu bewerten.
- Lösungsansätze und Handlungsempfehlungen zu aktuellen Herausforderungen im Sportmanagement zu entwickeln und relevanten Stakeholdergruppen gegenüber zu kommunizieren.
- mit den interdisziplinären Schnittstellen im Sportmanagement umzugehen und verstehen die Leistungen und Tätigkeitsfelder relevanter Bereiche der systemischen (externen und internen sowie ökonomischen und ökologischen) Umwelt.

Kursinhalt

- Der Kurs verfolgt das Ziel, Trends und Entwicklungen aufzuzeigen sowie Einblicke in spezielle Bereiche und Nischen des Sportmanagements zu gewähren. Dabei werden jedoch nicht nur Themen und Konzepte aufgegriffen, die aus Sicht der bisherigen Lehre gänzlich neu sind. Der Kurs bietet auch die Chance, die Studierenden in Bezug auf alle bisher unterrichteten Themen auf den neusten Stand der Dinge zu bringen. Besonderes Augenmerk kann dabei auch auf einzelne Sportarten gelegt werden, sodass auch sportartenspezifische Besonderheiten besonders gewürdigt werden können. Die inhaltlichen Schwerpunkte hängen damit sowohl von den aktuellen Entwicklungen im Sport und Sportmanagement als auch

vom Verlauf des Studiums und den gemeinsamen Entscheidungen von Studierenden und Dozenten ab. Der Kurs deckt ein breites Themenspektrum im Bereich des Sportmanagements ab und kann daher als Vorbereitung auf die Bachelorarbeit dienen.

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Daumann, F. (2015): Grundlagen der Sportökonomie. 2. Auflage, UVK, Konstanz/München.
- Downward, S./Dawson, A./Dejonghe, T. (2009): Sports Economics. Theory, Evidence and Policy. Routledge, London/New York.
- Fahrner, M. (2014): Grundlagen des Sportmanagements. 2. Auflage, De Gruyter Oldenbourg, München.
- Horch, H.-D./Schubert, M./Walzel, S. (2014): Besonderheiten der Sportbetriebslehre. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Regelmäßig erscheinende Zeitschriften:
- International Journal of Sport Finance
- Journal of Sports Economics
- Journal of Sport Management
- Sport und Gesellschaft. Zeitschrift für Sportsoziologie, Sportphilosophie, Sportökonomie, Sportgeschichte.

Studienformat Kombistudium

Studienform	Kursart
Kombistudium	Seminar

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

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☐ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☐ Audio	☐ Reader	
☐ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Seminar

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

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

Lehrmethoden		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☐ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed	
☐ Audio	☐ Reader	
☐ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Seminar

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☐ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☐ Audio	☑ Folien
☐ Musterklausur	

Agiles Projektmanagement

Modulcode: DLBDBAPM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Lena Bernhofer (Agiles Projektmanagement)

Kurse im Modul

- Agiles Projektmanagement (DLBDBAPM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Kombistudium Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht Studienformat: myStudium Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht Studienformat: Fernstudium Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

In diesem Kurs erlangen die Studierenden Handlungskompetenzen im Bereich des agilen Projektmanagements durch die eigenständige Bearbeitung eines Projekts. Hierbei wenden sie unter anderem die Werte, Aktivitäten, Rollen und Artefakte agiler Vorgehensweisen am Beispiel Scrum an.

Qualifikationsziele des Moduls

Agiles Projektmanagement

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Unterschiede zwischen agilem und plangetriebenem Projektmanagement zu erläutern.
- agile Prinzipien zu erläutern.
- nach den in Scrum definierten Werten agil zusammenzuarbeiten.
- die in Scrum definierten Aktivitäten anzuwenden.
- die in Scrum definierten Rollen zu verantworten.
- die in Scrum definierten Artefakte zu erstellen und zu pflegen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Projektmanagement	Alle Bachelor-Programm im Bereich Wirtschaft & Management

Agiles Projektmanagement

Kurscode: DLBDBAPM01

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

Beschreibung des Kurses

Unter Anwendung bekannter Methoden und Techniken aus dem Themengebiet des agilen Projektmanagements bearbeiten die Studierenden in diesem Kurs selbstständig eine praktische Fragestellung und erhalten so eine praktische Einführung in das agile Projektmanagement. Dabei erfolgt die Anwendung der einzelnen Grundprinzipien auch in Gegenüberstellung zu plangetriebenem Projektmanagement. Um agiles Projektmanagement nicht nur zu verstehen, sondern auch zu erfahren, werden Werte, Aktivitäten, Rollen und Artefakte typischer agiler Vorgehensweisen am Beispiel Scrum vertieft und an einem Beispielprojekt umgesetzt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Unterschiede zwischen agilem und plangetriebenem Projektmanagement zu erläutern.
- agile Prinzipien zu erläutern.
- nach den in Scrum definierten Werten agil zusammenzuarbeiten.
- die in Scrum definierten Aktivitäten anzuwenden.
- die in Scrum definierten Rollen zu verantworten.
- die in Scrum definierten Artefakte zu erstellen und zu pflegen.

Kursinhalt

- In diesem Kurs werden den Studierenden verschiedene Kompetenzen im Bereich des agilen Projektmanagements durch die praktische Anwendung im Rahmen eines Projektberichts vermittelt. Im Gegensatz zu plangetriebenem Projektmanagement werden dabei vor allem die aus der modernen Softwareentwicklung bekannten Prinzipien der Agilität genutzt. Am Beispiel von SCRUM sollen sich die Studierenden eine agile Vorgehensweise selbst aneignen. Das Wissen um die jeweiligen Rollen und Aktivtäten werden die Studierenden dann in einem einfachen Projekt einsetzen und auf diese Weise erste praktische Erfahrungen sammeln und im Projektbericht dokumentieren. Die Inhalte der Projekte ergeben sich aus den individuellen Fähigkeiten und Voraussetzungen der Studierenden.

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Röpstorff, S./Wiechmann, R. (2012): Scrum in der Praxis. Erfahrungen, Problemfelder und Erfolgsfaktoren. dpunkt.verlag, Heidelberg.
- Rubin, K. S. (2014): Essential Scrum. Umfassendes Scrum-Wissen aus der Praxis. Mitp Verlag, Frechen.
- Roock, A. (2011): Software-Kanban. Eine Einführung. In: Projektmagazin, Heft 4,
- Leffingwell, D. et al. (o. J.): Scaled Agile Framework. (URL: http://scaledagileframework.com/ [letzter Zugriff: 17.07.2015]).
- Schwaber, K./Sutherland, J. (o. J.): The Scrum Guide™ - The definitive Guide to Scrum: The Rules of the Game. (URL: www.scrumguides.org [letzter Zugriff: 17.07.2015]).

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Projekt

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☐ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☐ Audio	☑ Folien
☐ Musterklausur	

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Projekt

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☐ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☐ Audio	☑ Folien
☐ Musterklausur	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Projekt

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☐ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☐ Audio	☑ Folien
☐ Musterklausur	

DLBDBAPM01

Management im Sport

Modulcode: DLBSMWMS

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Sports Venue Management) / Dr. Tim Alexander Herberger (Buchführung und Bilanzierung im Sport)

Kurse im Modul

- Sports Venue Management (DLBSMSVM01)
- Buchführung und Bilanzierung im Sport (DLBSMMSV02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Sports Venue Management • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten Buchführung und Bilanzierung im Sport • Studienformat "Fernstudium": Klausur (50)

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Sports Venue Management

- Grundlagen des Sports Venue Managements
- Charakteristika von Sportstätten
- Nutzungsplanung von Sportstätten
- Organisation von Sportstätten
- Organisation und Erfolgsmessung des Personalmarketings
- Aktuelle Entwicklungen im Sports Venue Managements

Buchführung und Bilanzierung im Sport

- Grundlagen zur Buchführung und Bilanzierung im sportwirtschaftlichen Kontext
- Grundlagen der Jahresabschlussanalyse im sportwirtschaftlichen Kontext
- Besonderheiten der Buchführung und Bilanzierung im Sport
- Besonderheiten bei der Bewertung von Vermögensgegenständen und Unternehmen im
- sportwirtschaftlichen Kontext
- Beispiele der Buchführung und Bilanzierung aus der sportwirtschaftlichen Praxis

Qualifikationsziele des Moduls

Sports Venue Management

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Begriffe Facility Management und Sports Venue Management zu differenzieren und die Besonderheiten des Sports Venue Managements zu verstehen.
- die verschiedenen Sportstättentypen zu benennen und ihre besonderen Charakteristika zu erklären.
- ein Anforderungsprofil für eine Sportstätte in Abhängigkeit der geplanten Nutzung zu erstellen.
- die Erlösquellen von Sportstätten zu identifizieren sowie den sportstättenabhängigen Personalbedarf und die technischen Besonderheiten im Betriebsablauf zu erkennen.
- in Abhängigkeit des jeweiligen Sportstättentyps relevante operationelle Risiken zu identifizieren und ein funktionierendes Risikomanagement zu entwickeln.
- aktuelle Trends im Sports Venue Management zu erkennen und deren Auswirkungen zu bewerten.

Buchführung und Bilanzierung im Sport

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Grundlagen zur Buchführung und Bilanzierung im sportwirtschaftlichen Kontext anzuwenden.
- die wichtigsten Grundlagen der Jahresabschlussanalyse im sportwirtschaftlichen Kontext zu skizzieren und diese anzuwenden.
- die Besonderheiten der Buchführung und Bilanzierung im Sport zu erläutern und adressatenbezogen umsatz- und Cashflow-relevante Informationen aufzubereiten.
- die Besonderheiten der Bewertung von Vermögensgegenständen – insbesondere die Bewertung immaterieller Vermögensgegenstände – im sportwirtschaftlichen Kontext zu erklären und geeignete Bewertungsverfahren anzuwenden.
- praxisfallbezogen Lösungsansätze spezieller Problemstellungen in der Buchführung und Bilanzierung von Sportvereinen zu erarbeiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus den Bereichen Sport & Fitness und Planung & Controlling auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Sports Venue Management

Kurscode: DLBSMSVM01

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

Beschreibung des Kurses

Aufbauend auf den Grundlagen zum Facility Management lernen die Studierenden die Besonderheiten des Sport Venue Managements kennen. Neben der Präsentation verschiedener Sportstättentypen, die jeweils völlig unterschiedliche Anforderungen an das Sport Venue Management stellen, beschäftigt sich der Kurs mit der Nutzungsplanung von Sportstätten (z. B. Anforderungsprofile in Abhängigkeit der Nutzung oder die Finanzierung von Sportstätten) sowie die Organisation der jeweiligen Sportstätte, wobei hier besonderes Augenmerk auf verschiedene Erlösquellen, technische Besonderheiten sowie Personalanforderungen in Abhängigkeit des Sportstättentyps und dem Risikomanagement gelegt wird. Schließlich werden die vermittelten Grundlagen zum Sport Venue Management vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen praxisnah beleuchtet (z. B. Nachhaltigkeit und computerunterstützende Facility Management-Systeme).

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Begriffe Facility Management und Sports Venue Management zu differenzieren und die Besonderheiten des Sports Venue Managements zu verstehen.
- die verschiedenen Sportstättentypen zu benennen und ihre besonderen Charakteristika zu erklären.
- ein Anforderungsprofil für eine Sportstätte in Abhängigkeit der geplanten Nutzung zu erstellen.
- die Erlösquellen von Sportstätten zu identifizieren sowie den sportstättenabhängigen Personalbedarf und die technischen Besonderheiten im Betriebsablauf zu erkennen.
- in Abhängigkeit des jeweiligen Sportstättentyps relevante operationelle Risiken zu identifizieren und ein funktionierendes Risikomanagement zu entwickeln.
- aktuelle Trends im Sports Venue Management zu erkennen und deren Auswirkungen zu bewerten.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Sports Venue Managements
   - 1.1 Was ist Facility Management?
   - 1.2 Relevante Stakeholder
   - 1.3 Managementfunktionen
   - 1.4 Was sind die Besonderheiten am Sports Venue Management?

2. Charakteristika von Sportstätten
   - 2.1 Sportplätze
   - 2.2 Sportstadien bzw. -arenen
   - 2.3 (Mehrzweck-)Sporthallen
   - 2.4 Multifunktionshallen

3. Nutzungsplanung von Sportstätten
   - 3.1 Identifikation des Bedarfs an die Sportstätte
   - 3.2 Anforderung an die Sportstätte
   - 3.3 Bestandsimmobilie oder Neubau?
   - 3.4 Finanzierung von Sportstätten

4. Organisation von Sportstätten
   - 4.1 Das Betreiben von Sportstätten und deren Erlösquellen
   - 4.2 Technische Besonderheiten von Sportstätten
   - 4.3 Sportstättenabhängige Personalanforderungen
   - 4.4 Risikomanagement

5. Aktuelle Entwicklungen im Sport Venue Management
   - 5.1 Nachhaltiges Sportstättenmanagement
   - 5.2 Computer Aided Facility Management (CAFM)

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Ammon, R./Southall, R./Nagel, M. (2016): Sport Facility Management. Organizing Events and Mitigating Risks. 3. Auflage, Fitness Information Technology, Morgantown.
- Bach, L. (2004): Sportstätten-Management. Neue Wege für vereinseigene und kommunale Sportstätten. Landesportbund Hessen, Frankfurt a. M.
- Biedermann, K. (2005): Sportvereine als Betreiber von Sportstätten. Konzepte und Perspektiven. ibidem, Stuttgart.
- Eßig, N. et al. (2015) Leitfaden nachhaltiger Sportstättenbau. Kriterien für den Neubau nachhaltiger Sporthallen. Bundesinstitut für Sportwissenschaft/Sportverlag Strauß, Bonn/Köln.
- Fried, G. (2015): Managing Sport Facilities. 3. Auflage, Human Kinetics, Champaign.
- Krämer. T. (Hrsg.) (2013): Indoor-Sportstätten. Ratgeber Planung & Bau, Ausstattung, Betrieb. Stadionwelt Verlag, Brühl.
- Krämer, T. (Hrsg.) (2013): Outdoor-Sportstätten. Ratgeber Planung & Bau, Ausstattung, Betrieb. Stadionwelt Verlag, Brühl.
- Nävy, J. (2012): Facility Management. Grundlagen, Computerunterstützung, Systemeinführung, Anwendungsbeispiele. 4. Auflage, Springer, Berlin.
- Sawyer, T. (Hrsg.) (2009): Facility Management for Physical Activity and Sport. Sagamore, Champaign.
- Schlesiger, G. (2010): Sportplätze. Sportfreianlagen: Planung – Bau – Ausstattung – Pflege. Bundesinstitut für Sportwissenschaft/Sportverlag Strauß, Köln/Köln.
- Wehr, P. (2001): Handbuch Sportstättenmanagement. Landesportbund Hessen, Frankfurt a. M.
- Wimmer, M. (2014): Stadionbauten. Handbuch und Planungshilfe. DOM, Berlin.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Buchführung und Bilanzierung im Sport

Kurscode: DLBSMMSV02

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

Beschreibung des Kurses

Zunächst werden die Grundlagen zur Buchführung und Bilanzierung sowie der Jahresabschlussanalyse vorgestellt und in einen sportwirtschaftlichen Kontext gesetzt. Ausgehend hiervon werden die Besonderheiten der Buchführung und Bilanzierung im Sport herausgearbeitet, wobei das Augenmerk besonders auf die verschiedenen Adressaten einer ordnungsgemäßen Buchführung und Bilanzierung, auf die Spannungsfelder unterschiedlicher Rechnungslegungsanforderungen im Sport sowie auf das Revenue und Cashflow Management im sportwirtschaftlichen Kontext gelenkt wird. Im Weiteren werden die Besonderheiten der Unternehmensbewertung im sportwirtschaftlichen Kontext sowie relevante Bewertungsverfahren vorgestellt. Abschließend werden die theoriebezogenen Grundlagen mit einem praktischen Anwendungsbezug versehen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Grundlagen zur Buchführung und Bilanzierung im sportwirtschaftlichen Kontext anzuwenden.
- die wichtigsten Grundlagen der Jahresabschlussanalyse im sportwirtschaftlichen Kontext zu skizzieren und diese anzuwenden.
- die Besonderheiten der Buchführung und Bilanzierung im Sport zu erläutern und adressatenbezogen umsatz- und Cashflow-relevante Informationen aufzubereiten.
- die Besonderheiten der Bewertung von Vermögensgegenständen – insbesondere die Bewertung immaterieller Vermögensgegenstände – im sportwirtschaftlichen Kontext zu erklären und geeignete Bewertungsverfahren anzuwenden.
- praxisfallbezogen Lösungsansätze spezieller Problemstellungen in der Buchführung und Bilanzierung von Sportvereinen zu erarbeiten.

Kursinhalt

1. Grundlagen zur Bilanzierung im sportwirtschaftlichen Kontext
   - 1.1 Basiselemente der Bilanzierung
   - 1.2 Bilanzierung von immateriellen Vermögen (insbesondere Humankapital) und Sachanlagen
   - 1.3 Bilanzierung von Vorräten
   - 1.4 Bilanzierung von Finanzanlagen
   - 1.5 Bilanzierung von Eigenkapital
   - 1.6 Bilanzierung von Fremdkapital
   - 1.7 Der Jahresabschluss

2. Grundlagen zur Analyse des Jahresabschlusses im sportwirtschaftlichen Kontext
   - 2.1 Grundlagen
   - 2.2 Finanzwirtschaftliche Bilanzanalyse
   - 2.3 Erfolgswirtschaftliche Bilanzanalyse
   - 2.4 Strategische Bilanzanalyse

3. Besonderheiten der Buchführung und der Bilanzierung im Sport
   - 3.1 Adressaten
   - 3.2 Spannungsfelder unterschiedlicher Rechnungslegungsanforderungen im Sport
   - 3.3 Revenue und Cashflow Management von Sportvereinen, insbesondere als Kapitalgesellschaft

4. Besonderheiten der Bewertung von Vermögensgegenständen und der Unternehmensbewertung im Sport
   - 4.1 Anlass der Bewertung
   - 4.2 Bewertungsverfahren

5. Beispiele für Buchführung und Bilanzierung aus der sportwirtschaftlichen Praxis
   - 5.1 Buchführung und Bilanzierung eines Sportvereins als eingetragener Verein
   - 5.2 Buchführung und Bilanzierung eines Sportvereins als Kapitalgesellschaft

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Coenenberg, A./Haller, A./Schultze, W. (2016): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundlagen – HGB, IAS/IFRS, US-GAAP, DRS. 24. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Dreyer, D. (2004): Bewertung personalintensiver Dienstleistungsunternehmen. Die Integration von Intellektuellem Kapital in die Unternehmensbewertung. Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Heno, R. (2016): Jahresabschluss nach Handelsrecht, Steuerrecht und internationalen Standards (IFRS). 8. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Huwer, E. (2013): Der Jahresabschluss von Fußballunternehmen. Branchenspezifische Rechnungslegung nach HGB im Lizenzfußball. ESV, Berlin.
- Korthals, J. P. (2005): Bewertung von Fußballunternehmen. Eine Untersuchung am Beispiel der deutschen Fußballbundesliga. Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Perridon, L./Steiner, M./Rathgeber, A. (2016): Finanzwirtschaft der Unternehmung. 17. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Sport Media Management

Modulcode: DLBSMSMM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Sportmedienmanagement) / Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Public Relations Management im Sport)

Kurse im Modul

- Sportmedienmanagement (DLBSMSMM01)
- Public Relations Management im Sport (DLBSMSMM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Sportmedienmanagement • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Public Relations Management im Sport • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Sportmedienmanagement

- Grundlagen des Medienmanagements in einem sportwirtschaftlichen Kontext
- Adressaten des Sportmedienmanagements und deren situationsabhängige Erwartungshaltung
- Relevante Außenkommunikationsinstrumente einer sportlichen Institution
- Relevante Innenkommunikationsinstrumente einer sportlichen Institution
- Relevante Kommunikationskanäle eines Beraters

Public Relations Management im Sport

- Public Relations als Teilsegment des Sportmedienmanagements
- Customer Relations im Kontext der Public Relations
- Partner Relations im Kontext der Public Relations
- Investor Relations im Kontext der Public Relations
- Societal Relations als Leitmotiv

Qualifikationsziele des Moduls

Sportmedienmanagement

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Medienmanagements in einem sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen.
- die Adressaten des Sportmedienmanagements zu identifizieren, deren jeweilige Motivations- und Interessenlage zu bewerten und adäquate grundlegende Medienstrategien situationsabhängig zu entwickeln.
- unterschiedliche Kanäle in der Außenkommunikation einer sportlichen Institution zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.
- unterschiedliche Kanäle in der Innenkommunikation einer sportlichen Institution zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.
- unterschiedliche Kanäle in der Kommunikation eines mandatierten Beraters für seinen Kunden (in Form eines Profisportlers) zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.

Public Relations Management im Sport

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Besonderheiten der Public Relations im sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen und sowohl den Adressatenkreis als auch deren perspektivenindividuelle Motivations- und Interessenlage zu erkennen.
- verschiedene Kundengruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- verschiedene Partnergruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- verschiedene Investorengruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- Societal Relations in ihren Grundzügen zu erläutern und die Rolle einer „gelebten“ Kultur einer sportwirtschaftlichen Institution zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich Sport & Fitness auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Sportmedienmanagement

Kurscode: DLBSMSMM01

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

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden werden mit den Grundlagen des Medienmanagements in einem sportwirtschaftlichen Kontext vertraut gemacht. Hierbei werden sowohl grundlegende Begrifflichkeiten definiert als auch Sportmedienmanagement als branchenspezifisches Medienmanagement etabliert. Im Anschluss werden mögliche Adressaten des Sportmedienmanagements (Sender und Empfänger) der Informationen vorgestellt sowie ihre perspektivenindividuelle Motivations- und Interessenlage dargelegt. Darüber hinaus widmet sich der Kurs der Vorstellung relevanter Kanäle der Außen- und Innenkommunikation sportlicher Institutionen sowie der Kommunikationsoptionen von mandatierten Beratern.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Medienmanagements in einem sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen.
- die Adressaten des Sportmedienmanagements zu identifizieren, deren jeweilige Motivations- und Interessenlage zu bewerten und adäquate grundlegende Medienstrategien situationsabhängig zu entwickeln.
- unterschiedliche Kanäle in der Außenkommunikation einer sportlichen Institution zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.
- unterschiedliche Kanäle in der Innenkommunikation einer sportlichen Institution zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.
- unterschiedliche Kanäle in der Kommunikation eines mandatierten Beraters für seinen Kunden (in Form eines Profisportlers) zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.

Kursinhalt

1. Grundlagen zum Medienmanagement im sportwirtschaftlichen Kontext
   - 1.1 Begriffsdefinition Medienmanagement
   - 1.2 Medienmanagement als Instrument im Marketingmix
   - 1.3 Sportmedienmanagement als branchenspezifisches Medienmanagement
   - 1.4 Anspruchsgruppen im Sportmedienmanagement

2. Relevante Kanäle der klassischen Kommunikation einer sportlichen Institution
   - 2.1 Live-Auftritt
   - 2.2 Der Weg von der Pressemitteilung zu den Medienanstalten
   - 2.3 Funk und Fernsehen
   - 2.4 Printmedien

3. Bedeutung des New Media Management für eine sportliche Institution
   - 3.1 Digitale Medien
   - 3.2 Digitale Darstellungsformen
   - 3.3 Digitale Touchpoints und Crossmedia

4. Mobile und Social Media im Hinblick auf sportliche Institutionen
   - 4.1 Mobile Media
   - 4.2 Social-Media-Kanäle
   - 4.3 Aufbau von Brand und Branded Communities

5. Relevante Kommunikationskanäle eines mandatieren Beraters
   - 5.1 Allgemeine Betreuungsfelder
   - 5.2 Vermarktung und Öffentlichkeitsarbeit von Sportlern durch Berater
   - 5.3 Die Privatsphäre von Sportlern im Hinblick auf das Medienmanagement

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Becker, T. (2014): Medienmanagement und öffentliche Kommunikation. Der Einsatz von Medien in Unternehmensführung und Marketing. Springer VS, Wiesbaden.
- Bölz, M. (2015): Sport- und Vereinsmanagement. Sport organisieren und vermarkten. Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Daumann, F. (2014): Grundlagen der Sportökonomie. 2. Auflage, UVK, Konstanz/München.
- Gläser, M. (2014): Medienmanagement. 3. Auflage, Vahlen, München.
- Kratochvil, J. (2011): Modernes Marketing für Sportvereine. Ein Praxishandbuch. Meyer & Meyer, Aachen.
- Sigler, C. (2010): Online-Medienmanagement. Grundlagen – Konzepte – Herausforderungen. Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Public Relations Management im Sport

Kurscode: DLBSMSMM02

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

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden werden mit den Grundlagen der Public Relations als Teilsegment des Sportmedienmanagements vertraut gemacht. Im Anschluss daran wird die Öffentlichkeit segmentiert und perspektivenindividuell Verbraucher, Partner und Investoren als mögliche Adressaten der Public Relations-Aktivitäten vorgestellt sowie relevante Instrumente von Public Relations situationsabhängig präsentiert.Abschließend werden die Grundlagen der Societal Relations auf den sportwirtschaftlichen Kontext übertragen und wesentliche Implikationen für die Implementierung einer „gelebten“ Kultur der jeweiligen sportwirtschaftlichen Institution geliefert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Besonderheiten der Public Relations im sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen und sowohl den Adressatenkreis als auch deren perspektivenindividuelle Motivations- und Interessenlage zu erkennen.
- verschiedene Kundengruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- verschiedene Partnergruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- verschiedene Investorengruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- Societal Relations in ihren Grundzügen zu erläutern und die Rolle einer „gelebten“ Kultur einer sportwirtschaftlichen Institution zu bewerten.

Kursinhalt

1. Public Relations als Teilsegment des Sportmedienmanagements
   - 1.1 Sportlicher Erfolg in Kombination mit kommunikativer Herausforderung
   - 1.2 Begriffsabgrenzungen
   - 1.3 Public Relations als Teil des strategischen Managements
2. Consumer und Societal Relations
   - 2.1 Consumer Relations
   - 2.2 Societal Relations

3. Sponsor- und Kooperationspartner Relations
   - 3.1 Kooperationspartner Relations
   - 3.2 Sponsor Relations

4. Themenbereiche der Sport-PR
   - 4.1 Der PR-Prozess
   - 4.2 Anwendungsansätze der Sport-PR

5. Praktische Anwendungen der Sport-PR
   - 5.1 PR für Sportvereine
   - 5.2 PR für Sportler
   - 5.3 PR für Sportverbände

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Becker, T. (2014): Medienmanagement und öffentliche Kommunikation. Der Einsatz von Medien in Unternehmensführung und Marketing. Springer VS, Wiesbaden.
- Bölz, M. (2015): Sport- und Vereinsmanagement. Sport organisieren und vermarkten. Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Grupe, S. (2011): Public Relations. Ein Wegweiser für die PR-Praxis. Springer, Heidelberg et al.
- Hoffjann, O. (2013): Vertrauen in Public Relations. Springer VS, Wiesbaden.
- Kratochvil, J. (2011): Modernes Marketing für Sportvereine. Ein Praxishandbuch. Meyer & Meyer, Aachen.
- McKee, K. B./Lamb, L. (2009): Applied Public Relations. Cases in Stakeholder Management. 2. Auflage, Routledge, New York/London.
- Oliver, S. (2010): Public Relations Strategy. 3. Auflage, Kogan Page, London/Philadelphia.
- Stoldt, G. C./Dittmore, S. W./Branvold, S. E. (2012): Sport Public Relations. Managing Stakeholder Communication. 2. Auflage, Human Kinetics, Champaign.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Fussball Management

Modulcode: DLBSMWFM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Fussball Marketing) / Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Fussball Brand Management)

Kurse im Modul

- Fussball Marketing (DLBSMWFM01)
- Fussball Brand Management (DLBSMWFM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Fussball Marketing • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten Fussball Brand Management • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Fussball Marketing

- Fußballmarkt
- Marketinginstrumente im Fußball
- Sponsoring im Fußball
- Digitalisierung im Fußball

Fussball Brand Management

- Besonderheiten der Markenführung im Sport
- Strategische Markenführung im Fußball
- Operative Markenführung im Fußball
- Wirkungsebene der Markenführung im Fußball
- Brands im Profifußball
- Markenführung mit Fußball

Qualifikationsziele des Moduls

Fussball Marketing

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden produktpolitischen Zusammenhänge im Fußball Business einzuordnen und in den Kontext zuvor vermittelter Inhalte und Themen aus dem Bereich des Sportmanagements zu stellen.
- die grundlegenden preispolitischen Besonderheiten und Preisstrategien im Fußball zu erörtern.
- kommunikationspolitische Maßnahmen im Fußball zu verstehen und die Medienlandschaft in diesem Kontext näher kennen zu lernen.
- die vertriebspolitischen Ziele, Instrumente und Methoden im Fußball Business zu identifizieren und zu analysieren.
- Angebots- und Kaufentscheidungsprozesse auf Seite von Anbietenden und Nachfragenden im Fußball nachzuvollziehen.
- die Rolle der Fans im Fußball Marketing zu analysieren, Kundensegmentierungs- und Kundenbindungsmaßnahmen zu differenzieren.

Fussball Brand Management

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Markenführung und Markenphilosophie im Bereich des Fußballs richtig einzuordnen.
- die Markeninszenierung vor dem Hintergrund einer dynamischen Medienlandschaft zu bewerten.
- Markenwerte und Markenstärke im Profifußball kennen zu lernen und zu vertiefen.
- Vereine und Spieler:innen als Marken respektive Markenbotschafter:innen zu verstehen.
- die Testimonialvermarktung im Fußball und den Brand Fit zwischen Marke und Testimonial zu identifizieren und zu analysieren.

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

Fussball Marketing

Kurscode: DLBSMWFM01

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

Beschreibung des Kurses

Fußball mobilisiert Menschen und Unternehmen auf der ganzen Welt. Mit und durch den Fußball werden Milliardenbeträge umgesetzt. Der Kurs beschäftigt sich mit der Verortung des Fußballs im Kontext von Marketing und Sport. Es werden sowohl die Anbietenden als auch die Nachfragenden des Fußballmarktes identifiziert. Darüber hinaus werden aus Sicht der Verbände, Clubs, Spieler:innen und Sportausrüstenden die Instrumente des Marketings zur Vermarktung des Fußballs beschrieben. Aus einer anderen Perspektive wird die Instrumentalisierung des Fußballs am Beispiel von strategischen Partnerschaften und insbesondere des Sponsorings behandelt. Abschließend wird auf die Digitalisierung im Fußball und diesbezüglich auf neue Optionen in der Vermarktung eingegangen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden produktpolitischen Zusammenhänge im Fußball Business einzuordnen und in den Kontext zuvor vermittelter Inhalte und Themen aus dem Bereich des Sportmanagements zu stellen.
- die grundlegenden preispolitischen Besonderheiten und Preisstrategien im Fußball zu erörtern.
- kommunikationspolitische Maßnahmen im Fußball zu verstehen und die Medienlandschaft in diesem Kontext näher kennen zu lernen.
- die vertriebspolitischen Ziele, Instrumente und Methoden im Fußball Business zu identifizieren und zu analysieren.
- Angebots- und Kaufentscheidungsprozesse auf Seite von Anbietenden und Nachfragenden im Fußball nachzuvollziehen.
- die Rolle der Fans im Fußball Marketing zu analysieren, Kundensegmentierungs- und Kundenbindungsmaßnahmen zu differenzieren.

Kursinhalt

1. Begriffliche Einordnung
   - 1.1 Marketing und Sportmarketing
   - 1.2 Marketing und Profifußball

2. Fußballmarkt: Angebot
   - 2.1 Fußball als Produkt
   - 2.2 Verbände und Ligen
   - 2.3 (Mega-)Events
   - 2.4 Teilhabe am Erfolg

3. Fußballmarkt: Nachfrage
   - 3.1 Fans
   - 3.2 Business-Kund:innen
   - 3.3 Konsument:innen
   - 3.4 Medien

4. Marketing im Fußball
   - 4.1 Verbandsmarketing
   - 4.2 Clubmarketing
   - 4.3 Spieler:innenmarketing
   - 4.4 Fußball als Absatzmarkt

5. Marketing mit Fußball
   - 5.1 Strategische Partnerschaften
   - 5.2 Eventmarketing
   - 5.3 Sponsoring
   - 5.4 Ambush-Marketing
   - 5.5 Testimonials

6. Digitalisierung im Fußball
   - 6.1 Fußball wird digitaler
   - 6.2 Neue Optionen für Vermarktung und Erlebnis
   - 6.3 Digitaler Fußball (E-Sport)

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ DFL Deutsche Fußball Liga (2021). Wirtschaftsreport 2021. https://media.dfl.de/sites/2/2021/03/D_DFL_Wirtschaftsreport_2021_M.pdf ▪ Freyer, W. (2018). Sport-Marketing. Modernes Marketing-Management für die Sportwirtschaft (5. Auflage). Erich Schmidt Verlag. ▪ Meffert, H., Burmann, C., Kirchgeorg, M. & Eisenbeiß, M. (2019). Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte - Instrumente - Praxisbeispiele (13. Auflage). Springer Gabler. ▪ Nufer, G. (2018). Ambush Marketing im Sport. Grundlagen - Best Practice – Evaluation (2. Auflage). Erich Schmidt Verlag. ▪ Renz, M. (2020). Wettbewerb europäischer Profifußballligen. Ökonomisch-rechtliche Analyse der Wettbewerbskonzentration und Ligenstrukturen [Dissertation, Universität Bayreuth]. Springer Gabler.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Fussball Brand Management

Kurscode: DLBSMWFM02

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

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs werden die Besonderheiten der Markenführung im Sport beleuchtet und darauf aufbauend drei Ebenen der Markenführung im Profifußball näher betrachtet, die strategische, die operative sowie die Resultats- respektive die Wirkungsebene. Es geht darum, die wesentlichen Grundlagen des Markenmanagements im Kontext von Fußball-Clubs, Fußballspieler:innen, Fußballligen und Fußballevents zu veranschaulichen. Neben der Markenführung im Fußball werden über dies Partner und Sponsoren behandelt, die den Profifußball im Rahmen ihrer eigenen Markenführung instrumentalisieren und mitunter Fußballer:innen als Testimonials in ihrer Werbung einsetzen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Markenführung und Markenphilosophie im Bereich des Fußballs richtig einzuordnen.
- die Markeninszenierung vor dem Hintergrund einer dynamischen Medienlandschaft zu bewerten.
- Markenwerte und Markenstärke im Profifußball kennen zu lernen und zu vertiefen.
- Vereine und Spieler:innen als Marken respektive Markenbotschafter:innen zu verstehen.
- die Testimonialvermarktung im Fußball und den Brand Fit zwischen Marke und Testimonial zu identifizieren und zu analysieren.

Kursinhalt

1. Besonderheiten der Markenführung im Sport
   - 1.1 Sportbezogene Einflüsse
   - 1.2 Produktbezogene Einflüsse
   - 1.3 Vermarktungsbezogene Einflüsse
2. Strategische Ebene der Markenführung im Fußball
   - 2.1 Markenziele im Fußball
   - 2.2 Markenpositionierung
   - 2.3 Markenphilosophie
   - 2.4 Markenstrategie

3. Operative Ebene der Markenführung im Fußball
   3.1 Markenbezugspunkte
   3.2 Markenprodukte und -service
   3.3 Markeninszenierung
   3.4 Markenkommunikation

4. Wirkungsebene der Markenführung im Fußball
   4.1 Markenbekanntheit
   4.2 Markenassoziationen
   4.3 Markentreue
   4.4 Markenwert

5. Brands im Profifußball
   5.1 Fußballligen
   5.2 Clubmarken
   5.3 Spieler:innenmarken
   5.4 Fußballevents als Marken

6. Markenführung mit Fußball
   6.1 Zielgruppen
   6.2 Teamsponsoring
   6.3 Fußballer:innen als Testimonials
   6.4 Co-Branding

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bühler, A. & Nufer, G. (2016). Markenmanagement mit Social Media – dargestellt am Beispiel deutscher Fußballmarken. In S. Regier, H. Schunk & T. Könecke (Hrsg.), Marken und Medien. Führung von Medienmarken und Markenführung mit neuen und klassischen Medien. Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-06934-6_32
- Diegel, M. (2021). Markterweiterungsstrategien professioneller Sportvereine im eSport. Rückwirkungseffekte von Markentransfer- und Co-Branding-Strategien auf das Markenimage. Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-33100-9
- Preuß, H., Huber, F., Schunk, H. & Könecke, T. (Hrsg.) (2014). Marken und Sport. Aktuelle Aspekte der Markenführung im Sport und mit Sport. Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-8349-3695-0
- Regier, S., Schunk, H. & Könecke, T. (Hrsg.) (2016). Marken und Medien. Führung von Medienmarken und Markenführung mit neuen und klassischen Medien. Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-06934-6

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

E-Sport Management

Modulcode: DLBSMWESM

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

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

Modulverantwortliche(r)

N.N. (E-Sport Events) / N.N. (E-Sport Marketing)

Kurse im Modul

- E-Sport Events (DLBSMWESM01)
- E-Sport Marketing (DLBSMWESM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	E-Sport Events • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten E-Sport Marketing • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

E-Sport Events

- Besonderheiten des Eventmanagements im E-Sport
- Events im E-Sport
- Planung von E-Sport Events
- Vermarktung von E-Sport Events
- Herausforderungen bei der Durchführung von E-Sport Events

E-Sport Marketing

- Die Grundlagen des E-Sport Marketings
- Potenziale des E-Sports aus Sicht von Unternehmen und Sportvereinen
- Markenführung im E-Sport und mit E-Sport
- E-Sport Marketing Strategien
- Zielgruppenorientiertes Sponsoring im E-Sport
- Die Zukunft des E-Sport Marketing

Qualifikationsziele des Moduls

E-Sport Events

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Entwicklungen der E-Sport Events international einschätzen zu können.
- die Akteur:innen und ihre Ziele im E-Sport zu identifizieren und abzugrenzen.
- virtuelle und analoge Events sowie internationale Meisterschaften im E-Sport zu kennen.
- die unterschiedlichen Gaming-Kategorien im E-Sport zu differenzieren.
- die Entwicklung der Preisgelder und Zahlungsflüsse zu analysieren.
- E-Sport Events mit klassischen Sportevents zu vergleichen sowie Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu diskutieren.

E-Sport Marketing

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den E-Sport Markt international zu verstehen und Trends zu erkennen.
- zwischen klassischem Marketing, Sportmarketing und E-Sport Marketing zu differenzieren.
- Marketing auf Livestreamplattformen wie Twitch zu bewerten.
- Markenführung im E-Sport und Markenführung mit E-Sport zu erkennen und adäquat abzugrenzen.
- den Brand Fit im E-Sport zu analysieren und auch im Kontext des Influencer-Marketings zu diskutieren.
- die Möglichkeiten des zielgruppenorientierten Sponsorings im E-Sport, auch in Bezug auf die Internationalisierung, zu erörtern.

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

E-Sport Events

Kurscode: DLBSMWESM01

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

Beschreibung des Kurses

Events spielen im E-Sport eine herausragende Rolle. In diesem Kurs werden die Besonderheiten des Eventmanagements im E-Sport ausgearbeitet und zum klassischen Eventmanagement in Beziehung gesetzt. Um das System der E-Sport Events zu verstehen, werden die wesentlichen Eventarten auf nationaler und internationaler Bühne näher betrachtet. Weiterhin gilt es die verschiedenen Locations kennenzulernen und zu bewerten. Das Kernthema ist die Planung von E-Sport Events mit allen Facetten. Darüber hinaus werden die möglichen Vermarktungsstrategien und Kommunikationskanäle erläutert. Zum Abschluss gilt es, die einzelnen Herausforderungen zu beschreiben und Lösungsstrategien zu beherrschen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Entwicklungen der E-Sport Events international einschätzen zu können.
- die Akteur:innen und ihre Ziele im E-Sport zu identifizieren und abzugrenzen.
- virtuelle und analoge Events sowie internationale Meisterschaften im E-Sport zu kennen.
- die unterschiedlichen Gaming-Kategorien im E-Sport zu differenzieren.
- die Entwicklung der Preisgelder und Zahlungsflüsse zu analysieren.
- E-Sport Events mit klassischen Sportevents zu vergleichen sowie Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu diskutieren.

Kursinhalt

1. Besonderheiten des Eventmanagements im E-Sport
   - 1.1 E-Sport Events
   - 1.2 Abgrenzung zum klassischen Eventmanagement
2. Events im E-Sport
   - 2.1 Betrachtung nationaler Events
   - 2.2 Analyse der globalen Big Events
   - 2.3 Locations für E-Sport Turniere
   - 2.4 Arten von Events

3. Planung von E-Sport Events
   - 3.1 Event-Projektmanagement
   - 3.2 Eventkonzeption
   - 3.3 Eventfinanzierung

4. Vermarktung von E-Sport Events
   - 4.1 Besonderheiten beim Teammanagement
   - 4.2 Kommunikation mit der E-Sport Community
   - 4.3 Media-Management bei E-Sport Events

5. Herausforderungen bei der Durchführung von E-Sport Events
   - 5.1 Cheating durch Soft- und Hardware
   - 5.2 Onlineplattformen finden und analysieren
   - 5.3 Gaming Peripherie festlegen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Diegel, M. (2021). Markenerweiterungsstrategien professioneller Sportvereine im eSport. Springer Gabler.
- Hoffmann, A. (2020). Das Phänomen E-Sport. Meyer und Meyer Verlag.
- Görlich, D. & Breuer, M. (2020). eSport: Status Quo und Entwicklungspotenziale. Springer Gabler.
- Ströh, J. H. (2017). The eSports Market and eSports Sponsoring. Tectum Verlag.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

E-Sport Marketing

Kurscode: DLBSMWESM02

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

Beschreibung des Kurses

Das E-Sport Marketing ist eine junge Teildisziplin des Marketings bzw. des Sportmanagements. Die Digitalisierung im Sport schreitet voran. Dies betrifft nicht ausschließlich den analogen Sport und die damit verbundenen Veränderungen, sondern vielmehr auch die Veränderung des Sportverständnisses. Diese Veränderung führt zum erweiterten Sportbegriff, dem E-Sport. Aufgrund dieser Entwicklungen sind spezielle Themen des E-Sport Marketing entstanden. Zunächst gilt es zu klären, was genau E-Sport Marketing ist und inwieweit es sich vom klassischen Sportmarketing abgrenzt. Weiterhin gilt es zu analysieren, welche Potentiale im E-Sport Marketing für die einzelnen Stakeholder stecken und wie diese in der Praxis umgesetzt werden. Das Thema der Markenführung spielt im E-Sport Marketing eine zentrale Rolle. Zur Zielerreichung können verschiedene E-Sport Marketingstrategien angewendet werden und auf die Zielgruppen und die Plattformen angepasst werden. Durch eine klare Abgrenzung der Zielgruppen können zudem gezielte Sponsoringmaßnahmen initiiert werden. Der E-Sport Markt ist ein sehr dynamischer Markt, weshalb es sehr wichtig ist, auch die zukünftigen Entwicklungen zu betrachten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den E-Sport Markt international zu verstehen und Trends zu erkennen.
- zwischen klassischem Marketing, Sportmarketing und E-Sport Marketing zu differenzieren.
- Marketing auf Livestreamplattformen wie Twitch zu bewerten.
- Markenführung im E-Sport und Markenführung mit E-Sport zu erkennen und adäquat abzugrenzen.
- den Brand Fit im E-Sport zu analysieren und auch im Kontext des Influencer-Marketings zu diskutieren.
- die Möglichkeiten des zielgruppenorientierten Sponsorings im E-Sport, auch in Bezug auf die Internationalisierung, zu erörtern.

Kursinhalt

1. Die Grundlagen des E-Sport Marketings
   - 1.1 E-Sport als Produkt
   - 1.2 Begriffsbestimmung des E-Sport Marketing
   - 1.3 Abgrenzung zum klassischen Sportmarketing

2. Potenziale des E-Sports aus Sicht von Unternehmen und Sportvereinen
   - 2.1 Analyse des Marktes und der Potenziale
   - 2.2 Das Unternehmen im E-Sport
   - 2.3 Der Sportverein im E-Sport

3. Markenführung im E-Sport und mit E-Sport
   - 3.1 Markenführung im E-Sport
   - 3.2 Markenführung mit E-Sport

4. E-Sport Marketing Strategien
   - 4.1 Zielgruppen des E-Sport Marketings
   - 4.2 Plattformen des E-Sport Marketings
   - 4.3 Inhalte des E-Sport Marketings
   - 4.4 Strategien des E-Sport Marketings

5. Zielgruppenorientiertes Sponsoring im E-Sport
   - 5.1 Zielgruppe des Sponsorings im E-Sport
   - 5.2 Vorteile von Sponsoring im E-Sport Markt
   - 5.3 Herausforderungen für das Sponsoring im E-Sport Markt
   - 5.4 Vergleich des E-Sport Sponsorings mit klassischen Sponsoringmaßnahmen im Sport

6. Die Zukunft des E-Sport Marketing
   - 6.1 Entwicklungspotentiale im professionellen Sport
   - 6.2 Breitensport und E-Sport Marketing
   - 6.3 Aktuelle Themen des E-Sport Marketings

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Diegel, M. (2021). Markenerweiterungsstrategien professioneller Sportvereine im eSport. Springer Gabler.
- Hoffmann, A. (2020). Das Phänomen E-Sport. Meyer und Meyer Verlag.
- Görlich, D. & Breuer, M. (2020). eSport: Status Quo und Entwicklungspotenziale. Springer Gabler.
- Ströh, J. H. (2017). The eSports Market and eSports Sponsoring. Tectum Verlag.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

6. Semester

Business Consulting

Modulcode: BWCN

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Andreas Hellmann (Business Consulting I) / Prof. Dr. Andreas Hellmann (Business Consulting II)

Kurse im Modul

- Business Consulting I (BWCN01)
- Business Consulting II (BWCN02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Business Consulting I • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Business Consulting II • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Business Consulting I

- Formen und Funktionen der Unternehmensberatung
- Der Markt für Unternehmensberatung
- Geschichte, Pioniere und Konzepte
- Beratungsfelder

Business Consulting II

- Das Geschäftsmodell der Unternehmensberatung
- Das Management der Unternehmensberatung
- Vermarktung von Beratungsdienstleistungen
- Beraterhaftung, Vertragsgestaltung und Berufsrecht
- Das Beratungsprojekt

Qualifikationsziele des Moduls

Business Consulting I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die verschiedenen Definitionen von Unternehmensberatung zu verstehen.
- die Aufgaben und Herangehensweisen von Unternehmensberatern zu erklären.
- die Merkmale von Unternehmensberatungen zu nennen.
- die Unternehmensberatung als hochspezialisierte Dienstleistung zu erklären.
- die Besonderheiten im Berater-Klienten-Verhältnis zu benennen.

Business Consulting II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die speziellen Rahmenbedingungen von Beratungsunternehmen zu erklären.
- die Herangehensweisen im Marketing für Beratungsdienstleistungen zu benennen.
- die strategische und operative Ausrichtung von Beratungsunternehmen zu erläutern.
- die Herausforderungen des Personalmanagements in Beratungsunternehmen zu verstehen.
- die operativen Phasen des Beratungsprozesses zu erläutern.

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

Business Consulting I

Kurscode: BWCN01

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

Beschreibung des Kurses

Die Unternehmensberatung ist eine professionelle Dienstleistung, deren gesamtwirtschaftliche Bedeutung zunehmend ansteigt. Unternehmensberater bieten professionelle Beratungsdienstleistungen für auftragsgebende Unternehmen an. Dies setzt die Fähigkeit voraus, spezifische Unternehmens- und Marktsituationen mithilfe moderner Managementkonzepte analysieren und bewerten zu können. Auf Basis ihrer Analysen sprechen Unternehmensberater Empfehlungen zur Optimierung von Unternehmensstrategien, -strukturen und -prozessen aus und begleiten diese – soweit gewünscht – in der Implementierung und Umsetzung. Um die verschiedenen Funktionen und Aufgaben der Unternehmensberatung erfolgreich zu erfüllen, benötigen Unternehmensberater ein differenziertes Profil aus fachlich-methodischen und persönlich-sozialen Kompetenzen. Im Mittelpunkt fachlicher Kompetenzen stehen die Grund- und Spezialkenntnisse in der Beratung und der Betriebswirtschaftslehre. Sie umfassen u. a. analytische Kompetenzen zum Verständnis von Unternehmens- und Marktsituationen sowie die Fähigkeit zur Planung, Implementierung und Kontrolle von Beratungsprojekten. Die Entwicklung persönlicher und sozialer Kompetenzen zielt auf die Klienten-Zentrierung der Studierenden i. S. der Fähigkeit, sich auf die individuellen Beratungsbedürfnisse von Klienten einstellen zu können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die verschiedenen Definitionen von Unternehmensberatung zu verstehen.
- die Aufgaben und Herangehensweisen von Unternehmensberatern zu erklären.
- die Merkmale von Unternehmensberatungen zu nennen.
- die Unternehmensberatung als hochspezialisierte Dienstleistung zu erklären.
- die Besonderheiten im Berater-Klienten-Verhältnis zu benennen.

Kursinhalt

1. Einführung in die Unternehmensberatung
   - 1.1 Business Consulting – Management Consulting – Unternehmensberatung
   - 1.2 Unternehmensberatung als Gegenstand der Wissenschaft

2. Formen und Funktionen der Unternehmensberatung
   - 2.1 Erscheinungsformen der Unternehmensberatung
   - 2.2 Funktionen der Unternehmensberatung
   - 2.3 Inhouse Consulting

3. Der Markt für Unternehmensberatung
   - 3.1 Daten, Strukturen und Trends
   - 3.2 Beratungsunternehmen in Deutschland

4. Geschichte, Pioniere und Konzepte
   - 4.1 Geschichte der Unternehmensberatung
   - 4.2 Konzepte der Unternehmensberatung

5. Beratungsfelder
   - 5.1 Strategieberatung
   - 5.2 Organisations- und Transformationsberatung
   - 5.3 IT-Beratung
   - 5.4 Personalberatung/HR-Beratung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Blanke, E./Uhlhorn, F. (2011): Wie ist Beratung möglich? Vom Dirigieren der Selbstbeobachtung. Carl-Auer Verlag, Heidelberg.
- Bund Deutscher Unternehmensberater (BDU) (Hrsg.) (2009): Facts and Figures zum Beratermarkt. Bonn.
- FEACO (Hrsg.) (2009): Survey of the European Management Consultancy Market 2007/08. (URL: http://www.feaco.org/sites/default/files/Feaco%20Survey%202007-2008.pdf. [letzter Zugriff: 14.02.2017]).
- Fink, D. (2004): Management Consulting. Die Ansätze der großen Unternehmensberater. 2. Auflage, Vahlen, München.
- Fink, D./Knoblach, B. (2003): Die großen Management Consultants. Ihre Geschichte, ihre Konzepte, ihre Strategien. Vahlen, München.
- Höselbarth, F./Lay, R./Lopez de Arriortua, J. I. (Hrsg.) (2000): Die Berater. Einstieg, Aufstieg, Wechsel. FAZ-Institut, Frankfurt a. M.
- 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. (2012): Das Beratungsunternehmen. Gründung, Aufbau und Strategie, Führung, Nachfolge. Oldenbourg, München.
- Walger, G. (Hrsg.) (1995): Formen der Unternehmensberatung. Systemische Unternehmensberatung, Organisationsentwicklung, Expertenberatung und gutachterliche Beratungstätigkeit in Theorie und Praxis. Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Business Consulting II

Kurscode: BWCN02

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

Beschreibung des Kurses

Unternehmensberater bieten professionelle Beratungsdienstleistungen für auftrag-gebende Unternehmen an. Gegenstand der Unternehmensberatung ist demnach die Akquisition, Planung und Durchführung von Unternehmensberatungsprojekten. Der Inhalt dieser Beratungsprojekte ist vielfältig und kann je nach Aufgabenstellung Aspekte der strategischen Unternehmensführung, Herausforderungen im Bereich der Finanzierung und Kostensenkung, die Einführung neuer Technologien, Arbeitsmethoden und Systeme, interne Kommunikation, Umstrukturierungen, Fusionen/Übernahmen oder Auslagerungen von Unternehmen bzw. einzelner Unternehmensbereiche umfassen.Beratungsprojekte und Beratungsprozesse sind durch wiederkehrende Elemente gekennzeichnet, deren Verständnis und Anwendung den Erfolg einer Beratungsleistung maßgeblich beeinflusst. Die Kompetenz und Qualität von Auftragsakquisition und Projektmanagement wird durch das Management der Beratungsunternehmung selbst bestimmt. Je nach Beratungsphilosophie, Beratungskonzept, Beratungsorganisation und Leistungsvermarktung stellt sich in Berater-Klienten-Beziehungen Erfolg oder Misserfolg ein.Eine Teilnahme am Kurs setzt den erfolgreichen Abschluss des Kurses Business Consulting I voraus.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die speziellen Rahmenbedingungen von Beratungsunternehmen zu erklären.
- die Herangehensweisen im Marketing für Beratungsdienstleistungen zu benennen.
- die strategische und operative Ausrichtung von Beratungsunternehmen zu erläutern.
- die Herausforderungen des Personalmanagements in Beratungsunternehmen zu verstehen.
- die operativen Phasen des Beratungsprozesses zu erläutern.

Kursinhalt

1. Das Geschäftsmodell der Unternehmensberatung
   - 1.1 Die Unternehmensberatung als Professional Service Firm
   - 1.2 Das Wertschöpfungsmodell der Unternehmensberatung
   - 1.3 Das Marktumfeld der Beratungsfirma

2. Das Management der Unternehmensberatung
   - 2.1 Handlungs- und Entscheidungsfelder für das Management der Unternehmensberatung
   - 2.2 Normative und strategische Handlungs- und Entscheidungsfelder
   - 2.3 Personal- und HR-Management im Beratungsunternehmen

3. Vermarktung von Beratungsdienstleistungen
   - 3.1 Besonderheiten des Dienstleistungsmarketings
   - 3.2 Strategisches Beratungs-Marketing
   - 3.3 Operatives Dienstleistungsmarketing von Unternehmensberatungen
   - 3.4 Beziehungsmarketing von Beratungsunternehmen

4. Beraterhaftung, Vertragsgestaltung und Berufsrecht
   - 4.1 Beraterhaftung
   - 4.2 Vertragsgestaltung
   - 4.3 Rechtsfragen der Berufsausübung

5. Das Beratungsprojekt
   - 5.1 Voraussetzungen
   - 5.2 Einstellungen und Techniken
   - 5.3 Beratungsphase

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Block, P. (1999): Erfolgreiches Consulting. Das Berater Handbuch. Heyne, München.
- Kapfer-Gördes, V. (2008): Wissensmanagement in der Unternehmensberatung. Einführung von Wissensmanagement für Unternehmensberatungen und Projektgeschäfte. VDM, Saarbrücken.
- Lindemann, V. (2004): Positionierung. Marketing in der Beratung. Wie sich Top-Consultants positionieren und profilieren. Finanzbuch Verlag, München.
- Miethe, C. (2000): Leistung und Vermarktung unterschiedlicher Formen der Unternehmensberatung. Gabler, Wiesbaden.
- Niedereichholz, C. (2010): Unternehmensberatung, Band 1. Beratungsmarketing und Auftragsakquisition. 5. Auflage, Oldenbourg, München.
- Niedereichholz, C. (2012): Unternehmensberatung, Band 2. Auftragsdurchführung und Qualitätssicherung. 6. Auflage, Oldenbourg, München.
- Niedereichholz, C./Niedereichholz, J. (2008): Consulting Wissen. Oldenbourg, München.
- Schwan, K./Seipel, K. G. (1999): Erfolgreich Beraten. Grundlagen der Unternehmensberatung. C.H.Beck, München.
- Sommerlatte, T. et al. (Hrsg.) (2009): Handbuch der Unternehmensberatung. Organisationen führen und entwickeln. ESV, Berlin.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Gastronomie und Catering

Modulcode: DLBHOGUC

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

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

Modulverantwortliche(r)

Britta Müller (Gastronomiemanagement) / Britta Mueller (Catering Management)

Kurse im Modul

- Gastronomiemanagement (DLBHOGUC01)
- Catering Management (DLBHOGUC02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Gastronomiemanagement • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Catering Management • Studienformat "Fernstudium": Klausur

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Gastronomiemanagement

- Übersicht über Begriffe und Terminologien in der Gastronomie
- Analyse der organisatorischen Prozesse und Abläufe in der Gastronomie
- Restaurant- und Gastronomiekonzeption
- Gastronomiemanagement
- Aktuelle Trends in der Gastronomie

Catering Management

- Historie und Begriff des Caterings
- Analyse und Überblick über die Cateringbranche
- Verschiedene Formen des Caterings
- Materialwirtschaft im Catering
- Hygienische, qualitätstechnische und sicherheitsrelevante Themen im Catering Management
- Aktuelle Trends im Catering Management

Qualifikationsziele des Moduls

Gastronomiemanagement

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die historische Entwicklung der Gastronomie zu verstehen und zu skizzieren.
- die wichtigsten Begriffe der Gastronomie zu erklären.
- die organisatorischen Abläufe in der Gastronomie zu benennen und anzuwenden.
- die unterschiedlichen Formen gastronomischer Angebote gegenüberzustellen.
- die Kostenstrukturen in der Gastronomie zu skizzieren und eine Kalkulation inklusive Break-even-Analyse durchzuführen.
- die Grundsätze des Bestandsmanagements zu erklären und anzuwenden.
- die Herausforderungen und Chancen für die Gastronomie im digitalen Zeitalter zu identifizieren, zu analysieren und zu bewerten.
- Aspekte der Nachhaltigkeit in der Gastronomie zu analysieren und kritisch zu reflektieren.

Catering Management

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Begriff Catering zu erklären und in den Gesamtkontext der Gastronomie einzuordnen.
- Ähnlichkeiten und Unterschiede der einzelnen Formen des Caterings im Hinblick auf andere Gastronomieformen zu identifizieren und zu analysieren.
- die verschiedenen spezifischen Hygienevorschriften , die notwendig sind, um Qualitätsstandards im Umgang mit Lebensmitteln zu gewährleisten, zu erläutern.
- die zusätzlichen Serviceleistungen von Cateringfirmen zu benennen.
- kundenorientierte Cateringkonzepte für die unterschiedlichen Zielgruppen zu entwickeln.
- aktuelle Trends in der Cateringbranche zu identifizieren, zu analysieren und kritisch zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Eventmanagement	Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Gastronomiemanagement

Kurscode: DLBHOGUC01

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

Beschreibung des Kurses

Die hohe Mobilität unserer Gesellschaft bewirkt, dass die Verpflegung außer Haus immer mehr an Bedeutung gewinnt. Die vielfältigen gastronomischen Anbieter lassen sich in vier Bereiche aufteilen:In der Hotellerie gilt der Gastronomiebereich als ein wichtiger Bereich eines Hotelbetriebs und trägt je nach Struktur und Ausrichtung zu einem Gros des Umsatzes bei. Andererseits verursacht der Gastronomiebereich jedoch auch in der Regel den größeren betriebsbedingten Kostenblock. Er besteht in der Regel aus den Bereichen Restaurant, Bar, Café, Bankettabteilung, Etagenservice, Küche, Einkauf, Wareneinsatzkontrolle, Spül- und Geschirrbereich (Stewarding), Servicebar/Kaffeeküche und eventuell Party- bzw. Cateringservice.Der Kurs befasst sich zunächst mit der Historie und den Terminologien in der Gastronomie. Anschließend werden die Leistungssysteme und die damit verbundenen Prozesse identifiziert und analysiert. Neben den organisatorischen Abläufen fließen Aspekte der Restaurantkonzeption ebenfalls in den Kursinhalt mit ein. Aufgrund der hohen Bedeutung der Kostenkontrolle im Gastronomiemanagement werden Kostenstruktur und Preisgestaltungen im Gastronomiebereich näher erläutert und analysiert. Darüber hinaus werden die unterschiedlichen Schritte der Messeorganisation beschrieben. Neben den aktuellen Trends und Herausforderungen für die Gastronomie im digitalen Zeitalter werden abschließend Aspekte der Nachhaltigkeit in der Gastronomie analysiert und kritisch reflektiert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die historische Entwicklung der Gastronomie zu verstehen und zu skizzieren.
- die wichtigsten Begriffe der Gastronomie zu erklären.
- die organisatorischen Abläufe in der Gastronomie zu benennen und anzuwenden.
- die unterschiedlichen Formen gastronomischer Angebote gegenüberzustellen.
- die Kostenstrukturen in der Gastronomie zu skizzieren und eine Kalkulation inklusive Break-even-Analyse durchzuführen.
- die Grundsätze des Bestandsmanagements zu erklären und anzuwenden.
- die Herausforderungen und Chancen für die Gastronomie im digitalen Zeitalter zu identifizieren, zu analysieren und zu bewerten.
- Aspekte der Nachhaltigkeit in der Gastronomie zu analysieren und kritisch zu reflektieren.

Kursinhalt

1. Historie und Terminologien in der Gastronomie
   - 1.1 Die Geschichte der Gastronomie
   - 1.2 Terminologien in der Gastronomie

2. Gastronomische Leistungssysteme
   - 2.1 Organisatorische Strukturen in der Gastronomie
   - 2.2 Formen gastronomischer Angebote
   - 2.3 Bedürfnisstruktur in der Gastronomie

3. Restaurantkonzeption und -entwicklung
   - 3.1 Stufen der Restaurantkonzeption und -planung
   - 3.2 Restaurantdesign

4. Kostenstruktur in der Gastronomie
   - 4.1 Umsatz-/Gewinnanalyse
   - 4.2 Break-even-Analyse
   - 4.3 Standardkosten und Preiskalkulation

5. Beschaffungs- und Bestandsmanagement
   - 5.1 Einkaufs- und Beschaffungsmarketing
   - 5.2 Grundsätze der Bestandskontrolle
   - 5.3 Bestandsmanagement und Warenumschlag

6. Online-Herausforderungen und -Chancen für die Gastronomie
   - 6.1 Soziale Medien
   - 6.2 Online Ordering und Internetportale
   - 6.3 Reservierungs- und Bewertungsportale

7. Nachhaltiges Restaurantmanagement
   - 7.1 Lebensmittelverschwendung und Abfallpolitik
   - 7.2 Energie- und Wasserverbrauch
   - 7.3 Nachhaltiger Einkauf und Marketing

8. Neue Trends und Entwicklungen in der Gastronomie
   - 8.1 Digitalisierung
   - 8.2 Strukturwandel im Lebensmittelsektor
   - 8.3 Take-away

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Civitello, L. (2011): Cuisine and Culture. A History of Food and People. 3. Auflage, Wiley, Hoboken, NJ.
- Flad, P. O. (2002): Dienstleistungsmanagement in Gastronomie und Foodservice-Industrie. Deutscher Fachverlag, Frankfurt am Main.
- Gruner, A./Freyberg, B. v./Euchner, M. (2016): Gastronomie managen. Umsatzchancen nutzen, Kostenfallen meiden. Matthaes Verlag, Stuttgart.
- Henschel, U. K./Gruner, A. (2013): Hotelmanagement. 4. Auflage, Oldenbourg, München.
- Hinterholzer, T. (2013): Facebook, Twitter und Co. in Hotellerie und Gastronomie. Ein Handbuch für Praktiker. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Köhn, C. (2012): Food & Beverage Controlling. GRIN, München.
- Meyer, H. (2011): Management in der Gastronomie, m. CD-ROM. Oldenbourg, München.
- Murano, P. (2002). Understanding Food Science and Technology. Wadsworth, Belmont (CA).
- Sloan, P./Legrand, W./Hindley, C. (2015). The Routledge Handbook of Sustainable Food and Gastronomy. Routledge, London.
- Wilde, H. et al. (2010): Controlling im Food & Beverage-Management. Oldenbourg, München.
- Zeitschriften:
- AHGZ – Allgemeine Hotel- und Gastronomiezeitung
- Catering Management
- Food service
- FoodService Europe & Middle East
- gastrotel
- gastronomie und hotellerie
- Küche
- nomyblog – Magazin für Gastronomie und Genuss

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Catering Management

Kurscode: DLBHOGUC02

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

Beschreibung des Kurses

Der Kurs umfasst eine Reihe von sehr unterschiedlichen Arten und Formen des Cateringservice. Business-, Care-, Verkehrs-, Schul-, Hochschul-, Stadion-, Messe- und Event-Catering sind dabei wichtige Bereiche für Cateringunternehmen wie auch die Vending-Branche und das Non-Food-Catering.Neben den Grundlagen des Caterings werden ebenso wichtige Bereiche wie die der Cateringtechnologie, des Cateringrechts und des Catering Marketings erläutert und analysiert. Ein besonderer Fokus liegt dabei auch auf dem Beschaffungsaspekt, dem Qualitäts- und Hygienemanagement sowie auf den Besonderheiten des Transports und der Logistik. Neben der Entwicklung kundenorientierter Cateringkonzepte gibt der Kurs abschließend einen Ausblick auf aktuelle Trends im Bereich des Caterings.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Begriff Catering zu erklären und in den Gesamtkontext der Gastronomie einzuordnen.
- Ähnlichkeiten und Unterschiede der einzelnen Formen des Caterings im Hinblick auf andere Gastronomieformen zu identifizieren und zu analysieren.
- die verschiedenen spezifischen Hygienevorschriften , die notwendig sind, um Qualitätsstandards im Umgang mit Lebensmitteln zu gewährleisten, zu erläutern.
- die zusätzlichen Serviceleistungen von Cateringfirmen zu benennen.
- kundenorientierte Cateringkonzepte für die unterschiedlichen Zielgruppen zu entwickeln.
- aktuelle Trends in der Cateringbranche zu identifizieren, zu analysieren und kritisch zu bewerten.

Kursinhalt

1. Begriff und Historie des Catering Business
   - 1.1 Catering im Kontext der Außer-Haus-Verpflegung
   - 1.2 Die Entwicklung der Gemeinschaftsverpflegung und des Catering Business
   - 1.3 Betreiber- und Bewirtschaftungsmodelle
   - 1.4 Der deutsche Cateringmarkt

2. Sparten des Contract Caterings
   - 2.1 Business Catering
   - 2.2 Education Catering
   - 2.3 Care Catering
   - 2.4 Verkehrs-Catering

3. Event- und Sport-Catering
   - 3.1 Stadion-Catering
   - 3.2 Messe-Catering
   - 3.3 Event-Catering

4. Materialwirtschaft im Catering
   - 4.1 Beschaffungs- und Logistikmanagement
   - 4.2 Zentraleinkauf
   - 4.3 Lagerung

5. Lebensmittelhygiene: gesetzliche Grundlagen und Praxis im Catering
   - 5.1 Gesetzliche Vorgaben
   - 5.2 Gute Hygienepraxis (GHP)
   - 5.3 HACCP
   - 5.4 Spezielle Anforderungen im Catering

6. Besonderheiten im Catering
   - 6.1 Transport
   - 6.2 Personalwesen
   - 6.3 Zusätzliche Serviceangebote

7. Aktuelle Trends im Catering Business
   - 7.1 Marketing und Online-Portale
   - 7.2 Cook & Chill
   - 7.3 Superfoods

8. Perspektiven von Green Catering
   - 8.1 Was ist Green Catering?
   - 8.2 Maßnahmen und Kriterien
   - 8.3 Perspektiven

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bless, T. J. (2008): Erfolgreich in der Gastronomie. Entwicklungen und Trends in der deutschen Esskultur. Diplomica, Hamburg.
- Hinterholzer, T. (2013): Facebook, Twitter und Co. in Hotellerie und Gastronomie. Ein Handbuch für Praktiker. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Janssen, J./Lehrke, M. (2015): HACCP. Kompakt und verständlich. Ein Leitfaden zur Umsetzung von HACCP in der Lebensmittelwirtschaft. Lehrke, Hamburg.
- Kammerer, H./Cordes, E. (2007): Partyservice und Catering. Matthaes, Stuttgart.
- Kober, R. E (2007): Catering total. Die Vielfalt und die Chancen des Catering. Wagner, Gelnhausen.
- Sloan, P./Legrand, W./Hindley, C. (2015). The Routledge Handbook of Sustainable Food and Gastronomy. Routledge, London.
- Steinel, M. (2008): Erfolgreiches Verpflegungsmanagement. Praxisorientierte Methoden für Einsteiger und Profis. Verlag Neuer Merkur/rhw, München.
- Wilde, H. et al. (2010): Controlling im Food & Beverage-Management. Oldenbourg, München.
- Zeitschriften:
- AHGZ – Allgemeine Hotel- und Gastronomiezeitung
- Catering Inside
- Catering Management
- Eventlocations
- Food service
- gastgewerbe
- gv-Praxis
- Küche
- nomyblog – Magazin für Gastronomie und Genuss

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☐ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

DLBHOGUC02

Online- und Social-Media-Marketing

Modulcode: DLBMSM-01

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Anne-Kristin Langner (Onlinemarketing) / Prof. Dr. Anne-Kristin Langner (Social-Media-Marketing)

Kurse im Modul

- Onlinemarketing (DLBMSM01-01)
- Social-Media-Marketing (DLBMSM02-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Onlinemarketing • Studienformat "Kombistudium": Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit • Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit • Studienformat "myStudium": Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit Social-Media-Marketing • Studienformat "myStudium": Advanced Workbook • Studienformat "Fernstudium": Advanced Workbook • Studienformat "Kombistudium": Advanced Workbook

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote
s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Onlinemarketing

- Grundlagen des Onlinemarketings
- Formen und Kanäle des Onlinemarketings
- Onlinemarketing-Strategie
- Mediaplanung online
- Der Onlineauftritt
- Mobile Marketing und M-Commerce
- Onlinerecht
- Onlinekundenbindung und -service
- Web Analytics

Social-Media-Marketing

- Grundlagen des Social-Media-Marketings
- Social-Media-Marketing im Gesamt-Marketingmix
- Social-Media-Landkarte
- Social-Media-Strategieentwicklung
- Social Media im Innovationsmanagement
- Operatives Social-Media-Marketing
- Rechtliche Rahmenbedingungen von Social Media
- Entwicklungen im Social-Media-Marketing

Qualifikationsziele des Moduls

Onlinemarketing

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die für das Onlinemarketing relevanten Grundlagen (Online-Kommunikationsprozess, elektronische Wertschöpfung, ...) einzuordnen und strategisch zu berücksichtigen.
- die unterschiedlichen Onlinemarketing Kanäle zu kennen und darauf aufbauend digitale Werbemaßnahmen strategisch und operativ zu bewerten.
- eine Onlinemarketing Strategie zu konzipieren und strategische und operative Entscheidungen zu treffen.
- Kunden durch Onlinemarketing Maßnahmen zu gewinnen und zu binden.
- Onlinemarketing Programme zu messen und zu bewerten.
- die Vermarktungschancen eines Unternehmens im World Wide Web grundlegend einzuschätzen.
- die Bedeutung von Mobile im Onlinemarketing-Mix zu berücksichtigen.

Social-Media-Marketing

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- soziale Implikationen und vernetzende Kommunikationsstrategien zu verstehen und auf den Bereich Social-Media-Marketing zu übertragen.
- Social-Media-Marketing in den Gesamt-Marketingmix zu integrieren.
- eine Social-Media-Strategie und Vorschläge für die operative Umsetzung zu entwickeln.
- die verschiedenen Social-Media-Kanäle (Facebook, Instagram...) zu bewerten.
- Social Media für Innovationsmanagement und Netzwerke zu nutzen.
- Vermarktungschancen eines Unternehmens im Social-Media-Bereich grundlegend einzuschätzen und diesbezüglich strategische Entscheidungen zu treffen.
- Entwicklungen im Social-Media-Marketing aus soziologischer und betriebswirtschaftlicher Perspektive zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich Online & Social Media Marketing auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Onlinemarketing

Kurscode: DLBMSM01-01

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

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs bedient sich interdisziplinärer Grundlagen, die den Studierenden eine operative und strategische Auseinandersetzung mit dem Thema Onlinemarketing ermöglichen. Hierzu zählen betriebs- und volkswirtschaftliche Prinzipien ebenso wie kommunikative multimediale Grundlagen oder die Betrachtung der grundsätzlichen Tonalität von Onlinemarketing-Kanälen. Dieser ganzheitliche Blick ist essenziell für die strategische Planung: Neben der Betrachtung der Positionierung von Unternehmen im World Wide Web wird im Kurs erarbeitet, wie Onlinemarketing-Auftritte optimiert werden können. Die Erfolgsmessung und Auswertung relevanter Kennzahlen runden die einheitliche Grundlage für dieses übergeordnete Modul ab. Der Kurs Onlinemarketing vermittelt grundlegende Fachbegriffe und Konzepte. Dazu zählen der Online-Kommunikationsprozess, Mehrwerte des Onlinemarketings sowie elektronische Wertschöpfung und Geschäftsmodelle. Aufbauend auf diesem grundlegenden Verständnis, geht der Kurs auf Fragen der Produkteignung, Preispolitik, Distributionspolitik, die unterschiedlichen Formen der Vermarktung und Verbreitung im Internet ein. Der Kurs erweitert das Verständnis des Onlinemarketings um Elemente des strategischen und vor allem operativen Marketings, besonders der Planung und Realisierung von Werbekampagnen über verschiedene Absatzkanäle. Außerdem wird die zunehmende Entwicklung hin zu einer mobilen Kommunikation berücksichtigt und auf Mobile-Marketing als Teil des Onlinemarketing-Mixes eingegangen. Für ein Verständnis des Verhaltens von Online-Kunden werden im Kurs erweiterte, Onlinemarketing-spezifische Werbewirkungsansätze behandelt. Basierend auf den Prinzipien der Kundengewinnung, Kundenbindung und Kundenloyalität im Onlinemarketing werden Strategien und Taktiken zur Erhöhung der Kundenzahlen und Kampagnen über das Internet und die Wichtigkeit von Online-Beziehungen diskutiert. Die Studierenden arbeiten sich in rechtliche Aspekte ein und lernen die für Onlinemarketing relevanten Grundsätze der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) kennen, um Werbemaßnahmen und Kundenansprache auf eine rechtlich korrekte Grundlage zu stellen. Dieser Kurs bietet den Studierenden die Möglichkeit, die verschiedenen Aspekte des Onlinemarketing-Managements in der Praxis kennenzulernen und umzusetzen. Sie lernen, wie die Online-Medienplanung durch Webanalytics und gezieltes Monitoring zu beurteilen ist. Dafür lernen die Studierenden die relevanten Kennzahlen (KPIs) des Onlinemarketings kennen, die eine wesentliche Voraussetzung zur Optimierung von Online-Strategien darstellen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die für das Onlinemarketing relevanten Grundlagen (Online-Kommunikationsprozess, elektronische Wertschöpfung, ...) einzuordnen und strategisch zu berücksichtigen.
- die unterschiedlichen Onlinemarketing Kanäle zu kennen und darauf aufbauend digitale Werbemaßnahmen strategisch und operativ zu bewerten.
- eine Onlinemarketing Strategie zu konzipieren und strategische und operative Entscheidungen zu treffen.
- Kunden durch Onlinemarketing Maßnahmen zu gewinnen und zu binden.
- Onlinemarketing Programme zu messen und zu bewerten.
- die Vermarktungschancen eines Unternehmens im World Wide Web grundlegend einzuschätzen.
- die Bedeutung von Mobile im Onlinemarketing-Mix zu berücksichtigen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Onlinemarketings
   - 1.1 Entwicklung und Begriff des Onlinemarketings
   - 1.2 Der Onlinekommunikationsprozess
   - 1.3 Die elektronische Wertschöpfung
   - 1.4 Die Rolle des Onlinemarketings im Marketingmix
   - 1.5 Elektronische Geschäftskonzepte und Plattformen
   - 1.6 Aktuelle Entwicklungen und Trends

2. Formen und Kanäle des Onlinemarketings
   - 2.1 Überblick über die Formen des Onlinemarketings
   - 2.2 Affiliate- und Suchmaschinenmarketing
   - 2.3 Displaywerbung und E-Mail-Marketing
   - 2.4 Social-Media- und Influencer-Marketing
   - 2.5 Content-Marketing und Storytelling
   - 2.6 Virales Marketing und Word-of-Mouth-Marketing
   - 2.7 Native Advertising und Mobile Marketing
   - 2.8 Real Time Bidding und Programmatic Advertising
   - 2.9 Online-PR

3. Onlinemarketing-Strategie
   - 3.1 Ziele festlegen und eine Basis schaffen
   - 3.2 Die Customer Journey
   - 3.3 Der richtige Channelmix
   - 3.4 KPIs definieren und analysieren

4. Mediaplanung online
   - 4.1 Prinzipien erfolgreicher Mediaplanung
   - 4.2 Mediabudgets zielgerichtet kreieren und strukturieren
   - 4.3 Integrierte Kampagnen und Crossmedia-Marketing
   - 4.4 Erfolgreicher Mediamix durch Kampagnenmanagement

5. Der Onlineauftritt
   - 5.1 Website und Webdesign
   - 5.2 Corporate Website
   - 5.3 Landingpage
   - 5.4 Blog
   - 5.5 Onlineshop
   - 5.6 Onlinepräsentation und -distribution von Produkten und Dienstleistungen – Vor- und Nachteile

6. Mobile Marketing und M-Commerce
   - 6.1 Grundlagen und Einordnung des Mobile Marketings
   - 6.2 Mobile Web vs. Apps
   - 6.3 QR-Code-Marketing und Location-based Services
   - 6.4 Mobile Commerce und Mobile Payment
   - 6.5 Erfolgsfaktoren mobiler Kampagnen

7. Onlinerecht
   - 7.1 Rechtliche Aspekte des Onlinemarketings
   - 7.2 Das Urheberrecht und der Umgang mit User-generated Content
   - 7.3 Das Recht am eigenen Bild
   - 7.4 Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)

8. Onlinekundenbindung und -service
   - 8.1 Das AIDA-Modell – Erweiterungen für das Onlinemarketing
   - 8.2 Kundengewinnung und Kundenbindung im Onlinemarketing
   - 8.3 Onlinekundenbindung im Kundenbeziehungslebenszyklus
   - 8.4 Onlinekundenservice
   - 8.5 Exkurs: Mass Customization

9. Web Analytics
   - 9.1 Kennzahlen im Onlinemarketing
   - 9.2 Web Monitoring
   - 9.3 Big Data

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Kollmann, T. (2019): E-Business. Grundlagen elektronischer Geschäftsprozesse in der Digitalen Wirtschaft. 7. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden. ▪ Kreutzer, R. (2019): Online-Marketing. Studienwissen kompakt. 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden. ▪ Lammenett, E. (2019): Praxiswissen Online-Marketing: Affiliate-, Influencer-, Content- und E-Mail Marketing, Google Ads, SEO, Social Media, Online- inklusive Facebook-Werbung. 7. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Vorlesung

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Social-Media-Marketing

Kurscode: DLBMSM02-01

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

Beschreibung des Kurses

Wie wurde aus Social Media Social-Media-Marketing? Social Media hat sich von einem privaten Kommunikationsmedium zu einem kommerzialisiertem Werbetool entwickelt. Ein grundlegendes Verständnis dieser Entwicklung, der sozialen Implikationen von Social Media sowie der vernetzten Kommunikationsstrategien im Internet ist die Basis für eine aktive Auseinandersetzung mit Social-Media-Marketing, die den Studierenden in dem Kurs ermöglicht wird. Hierbei wird Social-Media-Marketing sowohl strategisch als auch operativ betrachtet. Die strategische Perspektive beinhaltet sowohl den Aspekt der strategischen Positionierung von Social Media im Unternehmen als auch die Integration in den Gesamt-Marketingmix. Neben grundlegenden Aspekten zur Strategieentwicklung setzen sich die Studierenden mit den Instrumenten des heutigen Social-Media-Marketings und den Kanälen auseinander, um diese gezielt für weitere Marketingmaßnahmen und -strategien erfolgsorientiert einzusetzen. Für die aktive operative Auseinandersetzung mit Social-Media-Marketing werden Social-Media-Kanäle wie Facebook, Instagram, Pinterest u. a. genauer betrachtet, um diese gezielt für weitere Marketingmaßnahmen und -strategien einzusetzen. Darauf aufbauend sind digitale Werbemaßnahmen, die in Social Media zum Tragen kommen, Bestandteil dieses Kurses, deren Einsatz unter Berücksichtigung rechtlicher Aspekte betrachtet wird. Der Kurs Social-Media-Marketing vermittelt somit grundlegende Konzepte wie die Entwicklung einer Social-Media-Strategien, wozu z. B. Aspekte wie Content-Management, Redaktionsplanung oder Zielgruppenanalyse zählen. Er geht praxisbezogen auf die Nutzung und das Monitoring verschiedener Social-Media-Kanäle ein und berücksichtigt den Bereich des operativen Social-Media-Marketings. Somit erhalten die Studierenden mit diesem Kurs einen fundierten ganzheitlichen Blick auf den Bereich des Social-Media-Marketings und entwickeln die Fähigkeit, Social Media auch im Sinne des Innovationsmanagements einzusetzen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- soziale Implikationen und vernetzende Kommunikationsstrategien zu verstehen und auf den Bereich Social-Media-Marketing zu übertragen.
- Social-Media-Marketing in den Gesamt-Marketingmix zu integrieren.
- eine Social-Media-Strategie und Vorschläge für die operative Umsetzung zu entwickeln.
- die verschiedenen Social-Media-Kanäle (Facebook, Instagram…) zu bewerten.
- Social Media für Innovationsmanagement und Netzwerke zu nutzen.
- Vermarktungschancen eines Unternehmens im Social-Media-Bereich grundlegend einzuschätzen und diesbezüglich strategische Entscheidungen zu treffen.
- Entwicklungen im Social-Media-Marketing aus soziologischer und betriebswirtschaftlicher Perspektive zu bewerten.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Social-Media-Marketings
   - 1.1 Entwicklung der sozialen Medien und der Begriff des Social-Media-Marketings
   - 1.2 Soziale Implikationen von Social Media
   - 1.3 Funktionsweise, Arten und Anwendungsfelder von Social-Media-Marketing
   - 1.4 Typologie und Aktivitäten von Social-Media-Nutzern

2. Social-Media-Marketing im Gesamt-Marketingmix
   - 2.1 Chancen und Risiken durch Social Media
   - 2.2 Die POST-Methode nach Groundswell
   - 2.3 Integration in den klassischen Marketingmix
   - 2.4 Social Media als Service-Kanal
   - 2.5 Ziele von Social-Media-Marketing
   - 2.6 Relevante Kennzahlen zur Erfolgsmessung
   - 2.7 Die strategische Positionierung von Social Media im Unternehmen

3. Social-Media-Landkarte
   - 3.1 Überblick über die Social-Media-Landkarte
   - 3.2 Steckbriefe der relevantesten Social-Media-Kanäle
   - 3.3 Zielgruppen/Nutzergruppen

4. Social-Media-Strategieentwicklung
   - 4.1 Was ist eine Strategie? Definitionen
   - 4.2 Ziele einer Strategie
   - 4.3 Stufen der Social-Media-Strategieentwicklung
   - 4.4 Online-Reputationsmanagement und Krisenmanagement
   - 4.5 Social Media Governance

5. Social Media im Innovationsmanagement
   - 5.1 Die Bedeutung und der Einsatz der Crowd
   - 5.2 Innovationen durch interaktive Wertschöpfung, Branded Communities, Lead User und Social Media Intelligence
   - 5.3 Social Media als Marktforschungsinstrument

6. Operatives Social-Media-Marketing
   - 6.1 Content-Marketing und Native Advertising
   - 6.2 Virales Marketing und Word of Mouth
   - 6.3 Influencer-Marketing
   - 6.4 Social Media im B2B-Marketing
   - 6.5 Community-Management und Social-Media-Monitoring
   - 6.6 Social Media Relations
   - 6.7 Social Media Recruiting
   - 6.8 Social Advertising

7. Rechtliche Rahmenbedingungen von Social Media
   - 7.1 Gesetzlicher Rahmen von Social Media
   - 7.2 Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)
   - 7.3 User-Generated Content
   - 7.4 Das Facebook-Pixel

8. Entwicklungen im Social-Media-Marketing
   - 8.1 Social Media im digitalen Wandel – neue Formen des Konsums
   - 8.2 Social Products und Brands
   - 8.3 Social Commerce und Social Selling
   - 8.4 Messenger und Bots
   - 8.5 Die Begriffe "postfaktisch" und "postdigital"
   - 8.6 Open Leadership – Umgang mit Kontrollverlust

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Decker, A. (2019): Der Social-Media-Zyklus. Schritt für Schritt zum systematischen Social-Media-Management im Unternehmen. Springer Gabler, Wiesbaden. ▪ Grabs, A./Bannour, K.-P./Vogl, E. (2018): Follow me! Erfolgreiches Social Media Marketing mit Facebook, Instagram und Co. 5. Auflage, Rheinwerk Computing, Bonn. ▪ Pahrmann, C./Kupka, K. (2020): Social Media Marketing. Praxishandbuch für Twitter, Facebook, Instagram & Co. 5. Auflage, O'Reilly, Heidelberg. ▪ Pein, V. (2020): Social Media Manager. Das Handbuch für Ausbildung und Beruf. 4. Auflage, Rheinwerk Computing, Bonn.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Advanced Workbook

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Advanced Workbook

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Advanced Workbook

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

International Management

Module Code: BWINT-02

Module Type	Admission Requirements	Study Level	CP	Student Workload
see curriculum	▪ keine ▪ none	BA	10	300 h

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

Module Coordinator

Prof. Dr. Jonathan Black-Branch (International Management) / Prof. Dr. Regina Cordes (Zertifikatskurs Englisch)

Contributing Courses to Module

- International Management (BWINT01)
- Zertifikatskurs Englisch (DLFSWE01)

Module Exam Type

Module Exam	Split Exam
	International Management • Study Format "Distance Learning": Exam, 90 Minutes Zertifikatskurs Englisch • Study Format "Fernstudium": Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Weight of Module

see curriculum

Module Contents

International Management

- Globalization and the internationalization of business
- Assessment of political, legal, economic, and cultural Contexts
- Strategy in international business
- Organization in international business
- Marketing in international business
- Human resource management in 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 verschiedenes Kursmaterial.

Learning Outcomes

International Management

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.
- 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	**Links to other Study Programs of the University**
Baut auf Modulen im Bereich Betriebswirtschaft & Management und Sprachen auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

International Management

Course Code: BWINT01

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

Course Description

Globalization presents multiple opportunities and challenges to product and service industries. Many companies previously engaged in local markets must consider global trends and international markets, both on the demand and on the supply side. With this, comes new opportunities to market products and services. At the same time, complexity in daily business increases and managers have to face ambiguities and frequently changing contexts. With more competition, more diverse markets, and cultural, political, and legal challenges abroad, it has become more difficult to manage a company efficiently. All these factors call for managers to adopt a global mindset and sufficient cultural sensitivity.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 of this course will be provided with empirical knowledge and first-hand experiences of international management. Through multiple case studies within the course book, online lectures, and tutorials, students will develop a detailed understanding of the strategies and operational patterns necessary to successfully operate in international markets.

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.
- 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 International Management
   - 1.1 What is Globalization?
   - 1.2 Facts about 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 Internalization

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 of Intra-Organization 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

Literature

Compulsory Reading

Further Reading

- Rugman, A. M., & Collinson, S. (2012). International business (6th ed.). Harlow: Pearson Longman.
- Deresky, H. (2013). International management (8th ed.). Harlow: Prentice Hall International.
- Peng, M. W., & Meyer, K. (2011). International business. London: Cengage Learning Emea.
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2013). International business, environments and operations (14th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2008). Exploring corporate strategy (8th ed.). Harlow: Pearson Prentice Hall.
- Morgan, G., Kristensen, P. H., & Whitley, R. (Eds.). (2001). The multinational firm: Organizing across institutional and national divides. Oxford: Oxford University Press.
- Wall, S., Minocha, S., & Rees, B. (2010). International business (3rd ed.). Harlow: Prentice Hall.

Study Format Distance Learning

Study Format	Course Type
Distance Learning	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Review Book
☑ Course Book	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Guideline
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Exam Template	☑ 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

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	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

Internationales Marketing und Branding

Modulcode: BWMI-01

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

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

Modulverantwortliche(r)

Caterina Fox (Internationales Marketing) / Caterina Fox (Internationales Brand Management)

Kurse im Modul

- Internationales Marketing (BWMI01-01)
- Internationales Brand Management (BWMI02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Internationales Marketing • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Internationales Brand Management • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Internationales Marketing

- Internationale Marketingstrategie
- Kulturelle Unterschiede und deren Bedeutung für das Marketing
- Internationaler Marketing-Mix (Produkt-, Preis, Promotion- und Distributionsentscheidungen im internationalen Umfeld)
- Internationale Marktforschung und Konsumentenverhalten
- Ethische Aspekte im internationalen Marketing
- Internationales Marketingcontrolling und Six Sigma

Internationales Brand Management

- Grundlagen des Managements von Marken
- Rahmenbedingungen für Marken auf internationalen Märkten
- Strategien und Konzepte internationaler Marken
- Markenarchitekturen und Erweiterungsmöglichkeiten von Marken
- Markenführung und Kommunikation
- Markenführung nach dem Stakeholderkonzept
- Markencontrolling und Markenschutz

Qualifikationsziele des Moduls

Internationales Marketing

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- grundsätzliche Aspekte des internationalen strategischen Marketings zu verstehen.
- kulturelle Unterschiede und deren Auswirkungen auf das internationale Marketing zu analysieren.
- ausgewählte Konzepte des internationalen Marketing-Mix anzuwenden.
- Möglichkeiten der internationalen Marktforschung und deren Einfluss auf das Konsumentenverhalten zu beschreiben.
- die Notwendigkeit des internationalen Markencontrollings und Qualitätsmanagement zu erkennen.
- theoretische Kenntnisse anhand von Fallbeispielen zu reproduzieren.

Internationales Brand Management

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung der Marke sowie die Rahmenbedingungen, in denen Marken agieren, und die damit verbundenen Aufgaben des Brandmanagements zu erkennen.
- die Komponenten einer Marke und des Markenmanagements zu beschreiben.
- die Positionierung von Marken auf regionalen, nationalen und internationalen Märkten zu erklären.
- die Rolle der Bewertung von Marken zu erkennen und die gängigsten Messtechniken zu vergleichen.
- die Bedeutung des Markenschutzes und Strategien gegen Markenfälschungen zu erläutern.
- die Konzeption von Markenstrategien und Maßnahmen zur Vermeidung bzw. beim Eintritt von Markenkrisen nachzuvollziehen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Marketing & Vertrieb	Alle Bachelor-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Internationales Marketing

Kurscode: BWMI01-01

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

Beschreibung des Kurses

Der Kurs vermittelt den Studierenden die Notwendigkeit eines strategischen Marketings im internationalen Kontext. Sie lernen wesentliche kulturelle Unterschiede sowie deren Einflüsse auf das internationale Marketingmanagement kennen. Die grundsätzliche Entscheidung, Standardisierung oder Anpassung im internationalen Marketing erfahren die Studierenden auf Basis verschiedener Konzepte im internationalen Marketing-Mix. Die Notwendigkeit der internationalen Marktforschung, strategischen Planung und Kontrolle werden den Studierenden ebenso vermittelt wie ethische Aspekte im internationalen Marketing. Die Studierenden analysieren gegenwärtige Themen des Internationalen Marketingmanagements und reflektieren diese im Zusammenhang mit den erlernten Konzepten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- grundsätzliche Aspekte des internationalen strategischen Marketings zu verstehen.
- kulturelle Unterschiede und deren Auswirkungen auf das internationale Marketing zu analysieren.
- ausgewählte Konzepte des internationalen Marketing-Mix anzuwenden.
- Möglichkeiten der internationalen Marktforschung und deren Einfluss auf das Konsumentenverhalten zu beschreiben.
- die Notwendigkeit des internationalen Markencontrollings und Qualitätsmanagement zu erkennen.
- theoretische Kenntnisse anhand von Fallbeispielen zu reproduzieren.

Kursinhalt

1. Strategisches internationales Marketing
   - 1.1 Internationalisierung
   - 1.2 Theoretische Grundlagen internationaler Markteintrittsstrategien
   - 1.3 Formen des internationalen Markteintritts
2. Kulturelle Unterschiede als Aspekt für internationales Marketing
   - 2.1 Überblick Kultur
   - 2.2 Kulturmodell nach Hofstede
   - 2.3 Kulturmodell nach Trompenaars

3. Fallbeispiele – Internationale Markteintritts- und Marketingstrategien
   - 3.1 Gespür für Kultur im Mode-Sektor: Dolce & Gabbana and Uniqlo
   - 3.2 Flexible Replikation: IKEA
   - 3.3 Born Global: Airbnb
   - 3.4 Beschleunigte Internationalisierung im B2B-Bereich: Goldwind China
4. Internationales Produktmanagement und Produktentwicklung
   - 4.1 Ziele des internationalen Produktmanagements
   - 4.2 Rahmenbedingungen des internationalen Produktmanagements
   - 4.3 Internationale Produktentscheidungen
   - 4.4 Internationale Produktentwicklung
5. Wechselkursschwankungen und internationale Preiskalkulation
   - 5.1 Aufgaben und Ziele der internationalen Preismanagements
   - 5.2 Einflussfaktoren auf das internationale Preismanagement
   - 5.3 Instrumente des internationalen Preismanagements
6. Internationale Kommunikation und internationale Vertriebspolitik
   - 6.1 Internationales Kommunikationsmanagement
   - 6.2 Internationales Vertriebsmanagement
7. Internationales Marketing und Ethik
   - 7.1 Überblick – Internationales Marketing und Ethik
   - 7.2 Unternehmensethik in internationalen Unternehmen
   - 7.3 Fallbeispiel Wyndham Hotels and Resorts
8. Angewandte Marktforschung und ihr Einfluss auf das Konsumverhalten
   - 8.1 Umfang und Reichweite der internationalen Marktforschung
   - 8.2 Anforderungen an internationale Marktforschungsinformationen
   - 8.3 Internationale Sekundärforschung
   - 8.4 Internationale Primärforschung
9. Überwachung und Kontrolle im internationalen Marketing
   - 9.1 Controlling im internationalen Management
10. Six Sigma, Brand Management und Rebranding
    - 10.1 Six Sigma – Grundlagen, Definitionen und Prozesse
    - 10.2 Brand Management
    - 10.3 Rebranding

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Backhaus, K./Voeth, M. (2010): Internationales Marketing. Schäffer-Poeschel Stuttgart. ▪ Berndt, R./Altobelli, C. F./Sander, M. (2020): Internationales Marketing-Management. 6. Auflage, Springer, Berlin. ▪ Homburg, C./Krohmer, H. (2012): Marketingmanagement. Strategie – Instrumente – Umsetzung – Unternehmensführung. 4. Auflage, Gabler, Wiesbaden. ▪ Kotabe, M./Helsen, K. (2020): Global Marketing Management. 8. Auflage, Wiley, Hoboken (NJ). ▪ Kotler, P./Armstrong, G./Opresnik, M. O. (2019): Marketing. An Introduction. Global Edition. 14. Auflage, Pearson, London. ▪ de Mooij, M. (2019). Global marketing and advertising. Understanding cultural paradoxes. 5. Auflage. Sage, Los Angelos et. al.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Internationales Brand Management

Kurscode: BWMI02

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

Beschreibung des Kurses

Ziel des Kurses ist es, das im Einführungswahlkurs erworbene Wissen zu vertiefen bzw. zu erweitern. Der Wert einer Marke ist auch im internationalen Geschäft ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für Unternehmen. Marken schaffen langfristige und gewinnbringende Kundenbeziehungen. Marken sind damit ein wertvoller Vermögensteil von Unternehmen und Organisationen. Die Studierenden lernen die Grundlagen des Markenmanagements kennen, bevor sie sich im weiteren Verlauf des Kurses mit den Konzepten und Erfolgs-faktoren des internationalen Brandmanagements beschäftigen. Die Studierenden lernen den Aufbau von Markenarchitekturen sowie Möglichkeiten der Markenerweiterung kennen. Dass bei der Markenführung verschiedene Anspruchsgruppen zu berücksichtigen sind wird anhand des Stakeholderkonzeptes den Studierenden vermittelt. Darüber hinaus lernen die Studierenden die verschiedenen Verfahren zur Messung des Markenwertes und das Markencontrolling kennen. Die insbesondere im internationalen Umfeld wichtigen Aspekte des Markenschutzes werden abschließend behandelt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung der Marke sowie die Rahmenbedingungen, in denen Marken agieren, und die damit verbundenen Aufgaben des Brandmanagements zu erkennen.
- die Komponenten einer Marke und des Markenmanagements zu beschreiben.
- die Positionierung von Marken auf regionalen, nationalen und internationalen Märkten zu erklären.
- die Rolle der Bewertung von Marken zu erkennen und die gängigsten Messtechniken zu vergleichen.
- die Bedeutung des Markenschutzes und Strategien gegen Markenfälschungen zu erläutern.
- die Konzeption von Markenstrategien und Maßnahmen zur Vermeidung bzw. beim Eintritt von Markenkrisen nachzuvollziehen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Brand Managements
   - 1.1 Markenbedeutung und Markenverständnis
   - 1.2 Marktbezogene Rahmenbedingungen
   - 1.3 Aufgaben und Ziele des Brand Managements

2. Markenidentität, Markenpositionierung und Markenpersönlichkeit
   - 2.1 Markenidentität als Grundlage des Brand Managements
   - 2.2 Markenpositionierung
   - 2.3 Markenimage
   - 2.4 Markenpersönlichkeit

3. Markenstrategien
   - 3.1 Problemstellung der Markenstrategien
   - 3.2 Markenstrategien für neue Produkte
   - 3.3 Lizenzierung von Marken

4. Internationales Branding
   - 4.1 Bedeutung des Brandings für internationale Unternehmen
   - 4.2 Markenkonzepte für internationale Marken
   - 4.3 Faktoren für erfolgreiche internationale Marken

5. Markenarchitekturen und Arten des Brandings
   - 5.1 Markensysteme
   - 5.2 Co-Branding und Hybrid-Branding

6. Markenführung und Kommunikation
   - 6.1 Klassische Markenkommunikation
   - 6.2 Markenkommunikation im Internet

7. Markenerweiterung
   - 7.1 Grundlagen der Markenerweiterung
   - 7.2 Chancen und Risiken der Markenerweiterung
   - 7.3 Idealtypischer Ablauf des Markenerweiterungsprozesses

8. Markenführung nach dem Stakeholderkonzept
   - 8.1 Grundlagen der Markenführung nach dem Stakeholderprinzip
   - 8.2 Anspruchsgruppe der Konsumenten
   - 8.3 Anspruchsgruppe der Aktionäre und Finanzinvestoren
   - 8.4 Anspruchsgruppe der Mitarbeiter
   - 8.5 Anspruchsgruppen der Lieferanten und der Öffentlichkeit

9. Markenkontrolle
   - 9.1 Grundlagen des Markencontrollings
   - 9.2 Bedeutung und Messung des Markenwerts (Markenstatusanalysen)
   - 9.3 Praxisorientierte Verfahren zur Messung des Markenwerts

10. Markenschutz
   - 10.1 Gegenstand des Markenschutzes
   - 10.2 Entstehung des Markenschutzes
   - 10.3 Markenrechtsverletzungen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Baumgarth, C. (2008): Markenpolitik. Markenwirkungen – Markenführung – Markencontrolling. 3. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Berndt, R./Altobelli, C. F./Sander, M. (2010): Internationales Marketing-Management. 4. Auflage, Springer, Berlin.
- Esch, F.-R. (2010): Strategie und Technik der Markenführung. 6. Auflage, Vahlen, München.
- Gelder, S. v. (2003): Global Brand Strategy. Unlocking Brand Potential Across Countries, Cultures and Markets. Kogan Page, London.
- Homburg, C./Krohmer, H. (2009): Marketingmanagement. Strategie – Instrumente – Umsetzung – Unternehmensführung. 3. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Keller, K. L. (2007): Strategic Brand Management. Building, Measuring and Managing Brand Equity. 3. Auflage, Prentice Hall International, Edinburgh.
- Kotler, P./Keller K. L./Bliemel, F. (2007): Marketing-Management. Strategien für wertschaffendes Handeln. 12. Auflage, Pearson Studium, Stuttgart.
- Meffert, H./Burmann, C./Koers, M. (Hrsg.) (2005): Markenmanagement. Identitätsorientierte Markenführung und praktische Umsetzung. 2. Auflage, Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	Kursart
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Big Data und Web-Analytics

Modulcode: DLBMAWBDWA

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Maik Günther (Data Analytics und Big Data) / Prof. Dr. Thomas Bolz (Web-Analytics)

Kurse im Modul

- Data Analytics und Big Data (DLBINGDABD01)
- Web-Analytics (DLBECWC01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Data Analytics und Big Data • Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie • Studienformat "Kombistudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie • Studienformat "myStudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie Web-Analytics • Studienformat "Kombistudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie • Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Data Analytics und Big Data

- Einführung in die Analyse von Daten
- Statistische Grundlagen
- Data Mining
- Big Data-Methoden und Technologien
- Rechtliche Aspekte der Datenanalyse
- Lösungsszenarien
- Anwendung von Big Data in der Industrie

Web-Analytics

- Methoden und technische Grundlagen der Web-Analyse
- Key Performance Indicators (KPI) definieren und auswerten

Qualifikationsziele des Moduls

Data Analytics und Big Data

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zwischen Informationen und Daten zu unterscheiden und die Bedeutung dieser Begriffe für die Entscheidungsfindung wiederzugeben.
- die Big Data-Problematik, insbesondere im Zusammenhang mit dem Internet of Things, herzuleiten und anhand von Beispielen zu beschreiben.
- Grundlagen aus der Statistik, die für die Analyse großer Datenbestände notwendig sind zu erläutern.
- den Prozess des Data Mining nachzuvollziehen und verschiedene Methoden darin einzuordnen.
- ausgewählte Methoden und Technologien einzuordnen, die im Big Data-Kontext angewendet werden und sie an einfachen Beispielen anzuwenden.
- die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Anwendung der Datenanalyse in Deutschland sowie international zu kategorisieren.
- die besonderen Chancen und Herausforderungen der Anwendung von Big Data-Analysen in der Industrie zu erläutern.

Web-Analytics

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Begriff Web Analytics (Web-Analyse) zu definieren und das Fachgebiet Web Analytics im Hinblick auf typische Ziele und Anwendungsgebiete zu beschreiben.
- wichtige Kennzahlen (Key Performance Indicators, KPIs) zu definieren, die für das Marketing zentral sind.
- ein erfolgreiches Controlling der Webaktivitäten aufzubauen, um die zuvor festgelegten Ziele bestmöglich zu messen.
- zentrale Metriken, Methoden und Modelle der Webanalyse zu verstehen, um die Customer Journey zu messen und zu optimieren.
- die Datenschutz-Problematik und rechtlichen Bedenken beim Einsatz von Web-Analyse-Tools auf Websites einzuschätzen und datenschutz- und rechtskonform anzuwenden.
- aus dem Angebot von Analytics-Tools das passende für ein Unternehmen bzw. ein Marketing-Aktivität auszuwählen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus den Bereichen Data Science & Artificial Intelligence und Marketing & Vertrieb auf	Alle Bachelor-Programme in den Bereichen IT & Technik und Marketing & Kommunikation

Data Analytics und Big Data

Kurscode: DLBINGDABD01

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

Beschreibung des Kurses

Ziel des Kurses ist es, die Studierenden mit ausgewählten Methoden und Techniken der Datenanalyse im Kontext stetig wachsender, heterogener Datenmengen vertraut zu machen. Hierzu wird zunächst die grundsätzliche Relevanz von Big Data-Methoden anhand der historischen Entwicklung der Datenbestände motiviert. Entscheidend ist hier unter anderem die kontinuierliche Belieferung der Systeme mit Sensordaten aus dem Internet of Things. Es folgt eine kurze Einführung in die wesentlichen statistischen Grundlagen, bevor die einzelnen Schritte des Data Mining-Prozess thematisiert werden. In Abgrenzung zu diesen klassischen Verfahren werden dann ausgewählte Methoden vorgestellt, mit denen Datenbestände im Big Data-Kontext analysierbar gemacht werden können. Weil die Datenanalyse bestimmten gesetzlichen Rahmenbedingungen unterliegt, werden in diesem Kurs zudem rechtliche Aspekte wie der Datenschutz behandelt. Der Kurs schließt mit einem Überblick über den Praxiseinsatz von Big Data-Methoden und -Werkzeugen. Hierbei werden insbesondere die Anwendungsfelder im industriellen Kontext beleuchtet.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zwischen Informationen und Daten zu unterscheiden und die Bedeutung dieser Begriffe für die Entscheidungsfindung wiederzugeben.
- die Big Data-Problematik, insbesondere im Zusammenhang mit dem Internet of Things, herzuleiten und anhand von Beispielen zu beschreiben.
- Grundlagen aus der Statistik, die für die Analyse großer Datenbestände notwendig sind zu erläutern.
- den Prozess des Data Mining nachzuvollziehen und verschiedene Methoden darin einzuordnen.
- ausgewählte Methoden und Technologien einzuordnen, die im Big Data-Kontext angewendet werden und sie an einfachen Beispielen anzuwenden.
- die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Anwendung der Datenanalyse in Deutschland sowie international zu kategorisieren.
- die besonderen Chancen und Herausforderungen der Anwendung von Big Data-Analysen in der Industrie zu erläutern.

Kursinhalt

1. Einführung in die Analyse von Daten
   - 1.1 Entscheidungen, Informationen, Daten
   - 1.2 Historische Entwicklung der Speicherung und Auswertung von Daten
   - 1.3 Big Data: Eigenschaften und Beispiele
   - 1.4 Datenanalyse
   - 1.5 Das Internet of Things als Treiber für Big Data

2. Statistische Grundlagen
   - 2.1 Deskriptive Datenanalyse
   - 2.2 Inferenzielle Datenanalyse
   - 2.3 Explorative Datenanalyse
   - 2.4 Multivariate Datenanalyse

3. Data Mining
   - 3.1 Knowledge Discovery in Databases
   - 3.2 Assoziationsanalyse
   - 3.3 Korrelationsanalyse
   - 3.4 Prognose
   - 3.5 Clusteranalyse
   - 3.6 Klassifikation

4. Big Data-Methoden und -Technologien
   - 4.1 Technologiebausteine
   - 4.2 MapReduce
   - 4.3 Text- und semantische Analyse
   - 4.4 Audio- und Videoanalyse
   - 4.5 BASE und NoSQL
   - 4.6 In-Memory-Datenbanken
   - 4.7 Big-Data-Erfolgsfaktoren

5. Rechtliche Aspekte der Datenanalyse
   - 5.1 Datenschutzgrundsätze in Deutschland
   - 5.2 Anonymisierung und Pseudonymisierung
   - 5.3 Internationale Datenanalyse
   - 5.4 Leistungs- und Integritätsschutz

6. Lösungsszenarien

7. Anwendung von Big Data in der Industrie
   - 7.1 Produktion und Logistik
   - 7.2 Effizienzsteigerungen in der Supply Chain
   - 7.3 Schlüsselfaktor Daten
   - 7.4 Beispiele und Fazit

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Cleve, J./Lämmel, U. (2020): Data Mining. 3. Auflage, De Gruyter Oldenbourg, Berlin.
- Dorschel, J. (2015): Praxishandbuch Big Data. Wirtschaft – Recht – Technik. Gabler, Wiesbaden.
- Fouda, E. (2020): Learn Data Science Using SAS Studio. A Quick-Start Guide. Apress, Berkeley (CA).
- Marz, N./Warren, J. (2015): Big Data: Principles and best practices of scalable realtime data systems. Manning Publications, Shelter Island (NY).
- Prabhu, C. S. R. et al. (2019): Big Data Analytics: Systems, Algorithms, Applications. Springer, Singapur.
- Runkler, T. A. (2020): Data Analytics. Models and Algorithms for Intelligent Data Analysis. Vieweg + Teubner, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	Kursart
Kombistudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Web-Analytics

Kurscode: DLBECWC01

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

Beschreibung des Kurses

Web-Analytics ist die Untersuchung des Benutzerverhaltens im Web, in der Regel bezogen auf die Interaktionen mit einer bestimmten Website oder Web-Anwendung. So lässt sich beispielsweise erkennen, wie viele Besucher auf die eigene Seite kommen, was sie dort machen und wo sie die Seite wieder verlassen. Auch Transaktionen und ihre Herkunft werden auf diese Weise gemessen. So lässt sich der Erfolg von Online-Marketing-Aktionen messen.Dennoch steckt Web Analytics bei vielen Unternehmen immer noch in den Kinderschuhen. Das Problem: In vielen Fällen reicht es nicht aus, lediglich ein Analytics-System auf einer Website einzubauen. Die eigentliche Arbeit beginnt bereits vorher mit diversen individuellen, businessabhängigen Fragestellungen. Für welches Tool entscheide ich mich? Welche Kennziffern sind wichtig? Welche Aktionen kann ich aus den generierten Zahlen ableiten? Hierzu benötigt man fundiertes Wissen und die entsprechenden Hintergründe. Der Kurs Web-Analytics vermittelt das passende Hintergrundwissen, um Website-Daten korrekt zu ermitteln, umfassend zu analysieren und mit den daraus gewonnenen Ergebnissen das Online-Marketing bestmöglich zu optimieren.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Begriff Web Analytics (Web-Analyse) zu definieren und das Fachgebiet Web Analytics im Hinblick auf typische Ziele und Anwendungsgebiete zu beschreiben.
- wichtige Kennzahlen (Key Performance Indicators, KPIs) zu definieren, die für das Marketing zentral sind.
- ein erfolgreiches Controlling der Webaktivitäten aufzubauen, um die zuvor festgelegten Ziele bestmöglich zu messen.
- zentrale Metriken, Methoden und Modelle der Webanalyse zu verstehen, um die Customer Journey zu messen und zu optimieren.
- die Datenschutz-Problematik und rechtlichen Bedenken beim Einsatz von Web-Analyse-Tools auf Websites einzuschätzen und datenschutz- und rechtskonform anzuwenden.
- aus dem Angebot von Analytics-Tools das passende für ein Unternehmen bzw. ein Marketing-Aktivität auszuwählen.

Kursinhalt

1. Grundlagen
   - 1.1 Definitionen und Abgrenzung zu Digital Analytics
   - 1.2 Grenzen und Möglichkeiten
   - 1.3 Marktteilnehmer
   - 1.4 Auswahl eines Analytics-Systems

2. Datensammlung, Datenspeicherung und Datenauswertung
   - 2.1 Praxisbeispiel
   - 2.2 Methoden der Datensammlung
   - 2.3 Methoden der Datenspeicherung
   - 2.4 Methoden der Datenauswertung
   - 2.5 Rechtliche Aspekte

3. Metriken
   - 3.1 Praxisbezug
   - 3.2 Hits
   - 3.3 Seitenaufrufe
   - 3.4 Besuche
   - 3.5 Besucher
   - 3.6 Weitere Metriken

4. Key Performance Indicators (KPIs) der Web-Analyse
   - 4.1 Publikum
   - 4.2 Traffic-Quellen
   - 4.3 Inhaltsnutzung
   - 4.4 Conversion und Kosten
   - 4.5 KPIs spezifischer Inhalte und digitale Kanäle

5. Attribution und Attributionsmodelle
   - 5.1 Einleitung
   - 5.2 Attribution und Customer Journey
   - 5.3 Statische und dynamische Attributionsmodelle
   - 5.4 KPIs der Marketing-Attribution
   - 5.5 Datenbasierte Budget-Allokation

6. Erfolgsmessung und -optimierung
   - 6.1 Zieltypen
   - 6.2 Zielfindung und -definition
   - 6.3 Zielorientierte Digitalkanal-Aktivitäten und Messgrößen
   - 6.4 Identifikation, Selektion und Implementierung von von KPIs
   - 6.5 KPIs und Dashboards
   - 6.6 Optimierung anhand von Analytics-Erkenntnissen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Grigsby, M. (2018): Marketing Analytics. A Practical Guide to Improving Consumer Insights Using Data Techniques. 2. Auflage, Kogan Page, London.
- Hassler, M. (2017): Digital und Web Analytics: Metriken auswerten, Besucherverhalten verstehen, Website optimieren. mitp Business, Frechen.
- Kamps, I./Schetterer D. (2017): Performance Marketing. Der Wegweiser zu einem mess- und steuerbaren Marketing – Einführung in Instrumente, Methoden und Technik. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kreutzer, R. (2018): Praxisorientiertes Online-Marketing. Konzepte, Instrumente, Checklisten. 3. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Lemmenett, E. (2017): Praxiswissen Online-Marketing, Affiliate- und E-Mail-Marketing, Suchmaschinenmarketing, Online-Werbung, Social Media, Online-PR. 6. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Vollmert, M./Lück, H. (2018): Google Analytics - Das umfassende Handbuch. Rheinwerk Computing, Bonn.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Programmierung: Java und Web-Anwendungsoberflächen

Modulcode: DLBUXWP

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Damir Ismailovic (Grundlagen der objektorientierten Programmierung mit Java) / Prof. Dr. Marian Benner-Wickner (Programmierung von Web-Anwendungsoberflächen)

Kurse im Modul

- Grundlagen der objektorientierten Programmierung mit Java (IOBP01)
- Programmierung von Web-Anwendungsoberflächen (IPWA01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Grundlagen der objektorientierten Programmierung mit Java • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Programmierung von Web-Anwendungsoberflächen • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten
Anteil der Modulnote an der Gesamtnote s. Curriculum	

Lehrinhalt des Moduls

Grundlagen der objektorientierten Programmierung mit Java

- Einführung in die objektorientierte Systementwicklung
- Einführung in die objektorientierte Modellierung
- Programmieren von Klassen in Java
- Java Sprachkonstrukte
- Vererbung
- Wichtige objektorientierte Konzepte
- Konstruktoren zur Erzeugung von Objekten
- Ausnahmebehandlung mit Exceptions
- Programmierschnittstellen mit Interfaces

Programmierung von Web-Anwendungsoberflächen

- Programmierstil
- Arbeiten mit Objekten
- Externe Pakete und Bibliotheken
- Datenstrukturen
- Zeichenketten und Calendar
- Dateisystem und Datenströme

Qualifikationsziele des Moduls

Grundlagen der objektorientierten Programmierung mit Java

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundkonzepte der objektorientieren Modellierung und Programmierung zu erläutern und sie voneinander abzugrenzen.
- die Grundkonzepte und -elemente der Programmiersprache Java zu beschreiben und haben Erfahrungen in deren Verwendung.
- konkret beschriebene Probleme selbstständig zu lösen.

Programmierung von Web-Anwendungsoberflächen

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Architektur von Enterprise-Web-Anwendungen wiederzugeben sowie deren Aufbau und deren Zusammenspiel zu erläutern.
- relevante Technologien, Standards und Frameworks zur Erstellung von Anwendungsoberflächen von Enterprise-Web-Anwendungen zu beschreiben und sie voneinander abzugrenzen.
- Web-Technologien zur Implementierung von Anwendungsoberflächen zu verwenden.
- selbstständig geeignete Oberflächen zur Lösung von konkret beschriebenen Problemen von Web-Anwendungen zu erstellen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich Informatik & Software-Entwicklung auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich IT & Technik

Grundlagen der objektorientierten Programmierung mit Java

Kurscode: IOBP01

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

Beschreibung des Kurses

Betriebliche Informationssysteme werden in der Regel objektorientiert geplant und programmiert. Daher werden in diesem Kurs grundlegende Kompetenzen der objektorientierten Programmierung vermittelt. Dabei werden die theoretischen Konzepte unmittelbar anhand der Programmiersprache Java gezeigt und geübt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundkonzepte der objektorientieren Modellierung und Programmierung zu erläutern und sie voneinander abzugrenzen.
- die Grundkonzepte und -elemente der Programmiersprache Java zu beschreiben und haben Erfahrungen in deren Verwendung.
- konkret beschriebene Probleme selbstständig zu lösen.

Kursinhalt

1. Einführung in die objektorientierte Systementwicklung
   - 1.1 Objektorientierung als Sichtweise auf komplexe Systeme
   - 1.2 Das Objekt als Grundkonzept der Objektorientierung
   - 1.3 Phasen im objektorientierten Entwicklungsprozess
   - 1.4 Grundprinzip der objektorientierten Systementwicklung
2. Einführung in die objektorientierte Modellierung
   - 2.1 Strukturieren von Problemen mit Klassen
   - 2.2 Identifizieren von Klassen
   - 2.3 Attribute als Eigenschaften von Klassen
   - 2.4 Methoden als Funktionen von Klassen
   - 2.5 Beziehungen zwischen Klassen
   - 2.6 Unified Modeling Language (UML)

3. Programmieren von Klassen in Java
   - 3.1 Einführung in die Programmiersprache Java
   - 3.2 Grundelemente einer Klasse in Java
   - 3.3 Attribute in Java
   - 3.4 Methoden in Java
   - 3.5 main-Methode: Startpunkt eines Java-Programms

4. Java Sprachkonstrukte
   - 4.1 Primitive Datentypen
   - 4.2 Variablen
   - 4.3 Operatoren und Ausdrücke
   - 4.4 Kontrollstrukturen
   - 4.5 Pakete und Sichtbarkeitsmodifikatoren

5. Vererbung
   - 5.1 Modellierung von Vererbung im Klassendiagramm
   - 5.2 Programmieren von Vererbung in Java

6. Wichtige objektorientierte Konzepte
   - 6.1 Abstrakte Klassen
   - 6.2 Polymorphie
   - 6.3 Statische Attribute und Methoden

7. Konstruktoren zur Erzeugung von Objekten
   - 7.1 Der Standard-Konstruktor
   - 7.2 Überladen von Konstruktoren

8. Ausnahmebehandlung mit Exceptions
   - 8.1 Typische Szenarien der Ausnahmebehandlung
   - 8.2 Standard-Exceptions in Java
   - 8.3 Definieren eigener Exceptions

9. Programmierschnittstellen mit Interfaces
   - 9.1 Typische Szenarien für Programmierschnittstellen
   - 9.2 Interfaces als Programmierschnittstellen in Java

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Java (Hrsg.): Java Platform Standard Edition API Specification. (URL: http://www.oracle.com/technetwork/java/api-141528.html [letzter Zugriff: 21.11.2016]).
- Krüger G./Stark T. (2011): Handbuch der Java-Programmierung. 7. Auflage, Addison-Wesley, Salt Lake City.
- Lahres, B./Raýman, G. (2006): Praxisbuch Objektorientierung. Galileo Computing, Bonn.
- Oestereich B. (2012): Analyse und Design mit der UML 2.5. Objektorientierte Softwareentwicklung. 10. Auflage, Oldenbourg, München.
- Ratz, D. et al. (2011): Grundkurs Programmieren in Java. 6. Auflage, Carl Hanser Verlag, München.
- Ullenboom C. (2011): Java ist auch eine Insel. 10. Auflage, Galileo Computing, Bonn.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☑ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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	
☑ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☑ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Programmierung von Web-Anwendungsoberflächen

Kurscode: IPWA01

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

Beschreibung des Kurses

Auf Basis der im Modul „Objektorientierte Programmierung“ vermittelten Kenntnisse vermittelt dieses Modul Kenntnisse und Erfahrungen im Aufbau und der Erstellung von webbasierten betrieblichen Informationssystemen. Dabei lernen die Studierenden die verschiedenen Architekturschichten eines Informationssystems (Oberfläche, Geschäftslogik, Datenschicht) anhand eines typischen Java-Technologie-Stacks kennen. Neben dem allgemeinen Aufbau von Web-Anwendungen steht in diesem Kurs die Erstellung von Web-Oberflächen im Vordergrund: Die Studierenden lernen, wie die Web-Anwendungsoberflächen von IT-Systemen gebaut werden und welche Technologien dabei typischerweise zum Einsatz kommen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Architektur von Enterprise-Web-Anwendungen wiederzugeben sowie deren Aufbau und deren Zusammenspiel zu erläutern.
- relevante Technologien, Standards und Frameworks zur Erstellung von Anwendungsoberflächen von Enterprise-Web-Anwendungen zu beschreiben und sie voneinander abzugrenzen.
- Web-Technologien zur Implementierung von Anwendungsoberflächen zu verwenden.
- selbstständig geeignete Oberflächen zur Lösung von konkret beschriebenen Problemen von Web-Anwendungen zu erstellen.

Kursinhalt

1. Aufbau und Überblick von Web-Architekturen
   - 1.1 Client-Server, 3-Schichten-Architektur, Model-View-Controller
   - 1.2 Typische Java Enterprise (Java EE)-Architekturen
2. Statische Webseiten
   - 2.1 XTML
   - 2.2 CCS
   - 2.3 XML

3. Grundlegende Java-Web-Technologien
   3.1 Java-Servlets
   3.2 Java Server Pages (JSP)
   3.3 AJAX

4. Komponentenbasierte Web-Benutzerschnittstellen
   4.1 Einführung in Java Server Faces (JSF)
   4.2 JSF-Komponenten

5. Verknüpfung von View und Model
   5.1 Managed Beans
   5.2 Unified Expression Language (UEL)

6. Komponentenbibliotheken
   6.1 Komponentenbibliotheken
   6.2 PrimeFaces
   6.3 A4

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Balzert, H. (2011): Basiswissen Web-Programmierung. XHTML, CSS, JavaScript, XML, PHP, JSP, ASP.NET, Ajax. 2. Auflage, W3L, Dortmund.
- Ihns, O. et al. (2011): EJB 3.1 professionell. Grundlagen- und Expertenwissen zu Enterprise JavaBeans 3.1. 2. Auflage, dpunkt.verlag, Heidelberg.
- Koch, S. (2011): JavaScript. Einführung, Programmierung und Referenz. 6. Auflage, dpunkt.verlag, Heidelberg.
- Leßner, J./Eberling, W. (2011): Enterprise JavaBeans 3.1. Das EJB-Praxisbuch für Ein- und Umsteiger. 2. Auflage, Hanser, München.
- Marinschek, M./Kurz, M./Müllan, G. (2009): JavaServer Faces 2.0. Grundlagen und erweiterte Konzepte. 2. Auflage, dpunkt.verlag, Heidelberg.
- Müller, B. (2010): JavaServer Faces 2.0. Ein Arbeitsbuch für die Praxis. 2. Auflage, Hanser, München.
- Originale Dokumentationen und Material zu Java EE: (URL: http://www.oracle.com/technetwork/java/javaee/documentation/apis-139520.html [letzter Zugriff: 27.02.2017]).
- Originale Dokumentationen und Material zu Java-Server Faces (JSF): (URL: http://www.oracle.com/technetwork/java/javaee/documentation/index-137726.html [letzter Zugriff: 27.02.2017]).
- Popp, G. (2009): Konfigurationsmanagement mit Subversion, Maven und Redmine. Grundlagen für Softwarearchitekten und Entwickler. 5. Auflage, dpunkt.verlag, Heidelberg.
- Vonhoegen, H. (2011): Einstieg in XML. Grundlagen, Praxis, Referenzen. 6. Auflage, Galileo Computing, Bonn.
- Weil, D. (2012): Java EE 6. Enterprise-Anwendungsentwicklung leicht gemacht. entwickler.press, Frankfurt a. M.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Big Data und Datenschutz

Modulcode: DLBMMWBDD

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Maik Günther (Data Analytics und Big Data) / Prof. Dr. Ralf Kneuper (Einführung in Datenschutz und IT-Sicherheit)

Kurse im Modul

- Data Analytics und Big Data (DLBINGDABD01)
- Einführung in Datenschutz und IT-Sicherheit (DLBISIC01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Data Analytics und Big Data • Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie • Studienformat "Kombistudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie • Studienformat "myStudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie Einführung in Datenschutz und IT-Sicherheit • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote
s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Data Analytics und Big Data

- Einführung in die Analyse von Daten
- Statistische Grundlagen
- Data Mining
- Big Data-Methoden und Technologien
- Rechtliche Aspekte der Datenanalyse
- Lösungsszenarien
- Anwendung von Big Data in der Industrie

Einführung in Datenschutz und IT-Sicherheit

- Begriffsbestimmungen und Hintergründe
- Grundlagen des Datenschutzes
- Grundlagen der IT-Sicherheit
- Standards und Normen der IT-Sicherheit
- Erstellung eines IT-Sicherheitskonzeptes auf Basis von IT-Grundschutz
- Bewährte Schutz- und Sicherheitskonzepte für IT-Geräte
- Ausgewählte Schutz- und Sicherheitskonzepte für IT-Infrastrukturen

Qualifikationsziele des Moduls

Data Analytics und Big Data

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zwischen Informationen und Daten zu unterscheiden und die Bedeutung dieser Begriffe für die Entscheidungsfindung wiederzugeben.
- die Big Data-Problematik, insbesondere im Zusammenhang mit dem Internet of Things, herzuleiten und anhand von Beispielen zu beschreiben.
- Grundlagen aus der Statistik, die für die Analyse großer Datenbestände notwendig sind zu erläutern.
- den Prozess des Data Mining nachzuvollziehen und verschiedene Methoden darin einzuordnen.
- ausgewählte Methoden und Technologien einzuordnen, die im Big Data-Kontext angewendet werden und sie an einfachen Beispielen anzuwenden.
- die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Anwendung der Datenanalyse in Deutschland sowie international zu kategorisieren.
- die besonderen Chancen und Herausforderungen der Anwendung von Big Data-Analysen in der Industrie zu erläutern.

Einführung in Datenschutz und IT-Sicherheit

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Begriffe und Konzepte der IT-Sicherheit zu erläutern und typische Verfahren und Techniken zu benennen.
- gesetzliche Regelungen zum Datenschutz und ihre Umsetzung zu skizzieren.
- ihre vertieften Kenntnisse im Bereich IT-Sicherheitsmanagement sowie daraus abgeleitete, geeignete Maßnahmen in der Praxis umzusetzen.
- Aktivitäten und Strategien zur IT-Sicherheit in der Software- und Systementwicklung darzustellen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich Data Science & Artificial Intelligence und Informatik & Software-Entwicklung auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich IT & Technik

Data Analytics und Big Data

Kurscode: DLBINGDABD01

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

Beschreibung des Kurses

Ziel des Kurses ist es, die Studierenden mit ausgewählten Methoden und Techniken der Datenanalyse im Kontext stetig wachsender, heterogener Datenmengen vertraut zu machen. Hierzu wird zunächst die grundsätzliche Relevanz von Big Data-Methoden anhand der historischen Entwicklung der Datenbestände motiviert. Entscheidend ist hier unter anderem die kontinuierliche Belieferung der Systeme mit Sensordaten aus dem Internet of Things. Es folgt eine kurze Einführung in die wesentlichen statistischen Grundlagen, bevor die einzelnen Schritte des Data Mining-Prozess thematisiert werden. In Abgrenzung zu diesen klassischen Verfahren werden dann ausgewählte Methoden vorgestellt, mit denen Datenbestände im Big Data-Kontext analysierbar gemacht werden können. Weil die Datenanalyse bestimmten gesetzlichen Rahmenbedingungen unterliegt, werden in diesem Kurs zudem rechtliche Aspekte wie der Datenschutz behandelt. Der Kurs schließt mit einem Überblick über den Praxiseinsatz von Big Data-Methoden und -Werkzeugen. Hierbei werden insbesondere die Anwendungsfelder im industriellen Kontext beleuchtet.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zwischen Informationen und Daten zu unterscheiden und die Bedeutung dieser Begriffe für die Entscheidungsfindung wiederzugeben.
- die Big Data-Problematik, insbesondere im Zusammenhang mit dem Internet of Things, herzuleiten und anhand von Beispielen zu beschreiben.
- Grundlagen aus der Statistik, die für die Analyse großer Datenbestände notwendig sind zu erläutern.
- den Prozess des Data Mining nachzuvollziehen und verschiedene Methoden darin einzuordnen.
- ausgewählte Methoden und Technologien einzuordnen, die im Big Data-Kontext angewendet werden und sie an einfachen Beispielen anzuwenden.
- die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Anwendung der Datenanalyse in Deutschland sowie international zu kategorisieren.
- die besonderen Chancen und Herausforderungen der Anwendung von Big Data-Analysen in der Industrie zu erläutern.

Kursinhalt

1. Einführung in die Analyse von Daten
   - 1.1 Entscheidungen, Informationen, Daten
   - 1.2 Historische Entwicklung der Speicherung und Auswertung von Daten
   - 1.3 Big Data: Eigenschaften und Beispiele
   - 1.4 Datenanalyse
   - 1.5 Das Internet of Things als Treiber für Big Data

2. Statistische Grundlagen
   - 2.1 Deskriptive Datenanalyse
   - 2.2 Inferenzielle Datenanalyse
   - 2.3 Explorative Datenanalyse
   - 2.4 Multivariate Datenanalyse

3. Data Mining
   - 3.1 Knowledge Discovery in Databases
   - 3.2 Assoziationsanalyse
   - 3.3 Korrelationsanalyse
   - 3.4 Prognose
   - 3.5 Clusteranalyse
   - 3.6 Klassifikation

4. Big Data-Methoden und -Technologien
   - 4.1 Technologiebausteine
   - 4.2 MapReduce
   - 4.3 Text- und semantische Analyse
   - 4.4 Audio- und Videoanalyse
   - 4.5 BASE und NoSQL
   - 4.6 In-Memory-Datenbanken
   - 4.7 Big-Data-Erfolgsfaktoren

5. Rechtliche Aspekte der Datenanalyse
   - 5.1 Datenschutzgrundsätze in Deutschland
   - 5.2 Anonymisierung und Pseudonymisierung
   - 5.3 Internationale Datenanalyse
   - 5.4 Leistungs- und Integritätsschutz

6. Lösungsszenarien

7. Anwendung von Big Data in der Industrie
   - 7.1 Produktion und Logistik
   - 7.2 Effizienzsteigerungen in der Supply Chain
   - 7.3 Schlüsselfaktor Daten
   - 7.4 Beispiele und Fazit

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Cleve, J./Lämmel, U. (2020): Data Mining. 3. Auflage, De Gruyter Oldenbourg, Berlin.
- Dorschel, J. (2015): Praxishandbuch Big Data. Wirtschaft – Recht – Technik. Gabler, Wiesbaden.
- Fouda, E. (2020): Learn Data Science Using SAS Studio. A Quick-Start Guide. Apress, Berkeley (CA).
- Marz, N./Warren, J. (2015): Big Data: Principles and best practices of scalable realtime data systems. Manning Publications, Shelter Island (NY).
- Prabhu, C. S. R. et al. (2019): Big Data Analytics: Systems, Algorithms, Applications. Springer, Singapur.
- Runkler, T. A. (2020): Data Analytics. Models and Algorithms for Intelligent Data Analysis. Vieweg + Teubner, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	**Kursart**
myStudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Einführung in Datenschutz und IT-Sicherheit

Kurscode: DLBISIC01

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

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden lernen wichtige Konzepte aus dem Bereich IT-Sicherheit kennen. Dabei werden sowohl grundlegende Begriffe eingeführt und diskutiert als auch typische Anwendungsfelder und Einsatzgebiete von IT-Sicherheit vorgestellt sowie typische Verfahren und Techniken beschrieben.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Begriffe und Konzepte der IT-Sicherheit zu erläutern und typische Verfahren und Techniken zu benennen.
- gesetzliche Regelungen zum Datenschutz und ihre Umsetzung zu skizzieren.
- ihre vertieften Kenntnisse im Bereich IT-Sicherheitsmanagement sowie daraus abgeleitete, geeignete Maßnahmen in der Praxis umzusetzen.
- Aktivitäten und Strategien zur IT-Sicherheit in der Software- und Systementwicklung darzustellen.

Kursinhalt

1. Begriffsbestimmungen und Hintergründe
   - 1.1 Informationstechnik (IT) für die Unterstützung von privaten Aktivitäten
   - 1.2 und geschäftlichen Prozessen
   - 1.3 Sicherheit und Schutz als Grundbedürfnisse
   - 1.4 Datenschutz als Persönlichkeitsrecht
   - 1.5 IT-Sicherheit als Qualitätsmerkmal von IT-Verbünden
   - 1.6 Abgrenzung Datenschutz und IT-Sicherheit
2. Grundlagen des Datenschutzes
   - 2.1 Prinzipien
   - 2.2 Rechtliche Vorgaben
   - 2.3 Informationelle Selbstbestimmung im Alltag

3. Grundlagen der IT-Sicherheit
   - 3.1 Paradigmen der IT-Sicherheit
   - 3.2 Modelle der IT-Sicherheit
   - 3.3 Rechtliche Vorgaben der IT-Sicherheit

4. Standards und Normen der IT-Sicherheit
   - 4.1 Grundlegende Standards und Normen
   - 4.2 Spezifische Standards und Normen

5. Erstellung eines IT-Sicherheitskonzeptes auf Basis von IT-Grundschutz
   - 5.1 Strukturanalyse
   - 5.2 Schutzbedarfsfeststellung
   - 5.3 Modellierung (Auswahl der Sicherheitsanforderungen)
   - 5.4 IT-Grundschutz-Check
   - 5.5 Risikoanalyse

6. Bewährte Schutz- und Sicherheitskonzepte für IT-Geräte
   - 6.1 Schutz vor Diebstahl
   - 6.2 Schutz vor Schadsoftware (Malware)
   - 6.3 Sichere Anmeldeverfahren
   - 6.4 Sichere Speicherung von Daten
   - 6.5 Sichere Vernichtung von Daten

7. Ausgewählte Schutz- und Sicherheitskonzepte für IT-Infrastrukturen
   - 7.1 Objektschutz
   - 7.2 Schutz vor unerlaubter Datenübertragung
   - 7.3 Schutz vor unerwünschtem Datenverkehr
   - 7.4 Schutz durch Notfallplanung

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Harich, T. (2015): IT-Sicherheit im Unternehmen. Mitp, Frechen. 978-3958451285 ▪ Kappes, M. (2013): Netzwerk- und Datensicherheit. Eine praktische Einführung. 2. Auflage, Springer Vieweg, Wiesbaden. ▪ Kersken, S. (2015): IT-Handbuch für Fachinformatiker. Der Ausbildungsbegleiter. 7. Auflage, Rheinwerk, Bonn. ▪ Kneuper, R. (2021): Datenschutz für Softwareentwicklung und IT. Springer Vieweg, Wiesbaden. ▪ Willems, E. (2015): Cybergefahr: Wie wir uns gegen Cyber-Crime und Online-Terror wehren können. Springer Vieweg, Wiesbaden.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

DLBISIC01

Management im Sport

Modulcode: DLBSMWMS

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Sports Venue Management) / Dr. Tim Alexander Herberger (Buchführung und Bilanzierung im Sport)

Kurse im Modul

- Sports Venue Management (DLBSMSVM01)
- Buchführung und Bilanzierung im Sport (DLBSMMSV02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Sports Venue Management • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten Buchführung und Bilanzierung im Sport • Studienformat "Fernstudium": Klausur (50)

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Sports Venue Management

- Grundlagen des Sports Venue Managements
- Charakteristika von Sportstätten
- Nutzungsplanung von Sportstätten
- Organisation von Sportstätten
- Organisation und Erfolgsmessung des Personalmarketings
- Aktuelle Entwicklungen im Sports Venue Managements

Buchführung und Bilanzierung im Sport

- Grundlagen zur Buchführung und Bilanzierung im sportwirtschaftlichen Kontext
- Grundlagen der Jahresabschlussanalyse im sportwirtschaftlichen Kontext
- Besonderheiten der Buchführung und Bilanzierung im Sport
- Besonderheiten bei der Bewertung von Vermögensgegenständen und Unternehmen im
- sportwirtschaftlichen Kontext
- Beispiele der Buchführung und Bilanzierung aus der sportwirtschaftlichen Praxis

Qualifikationsziele des Moduls

Sports Venue Management

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Begriffe Facility Management und Sports Venue Management zu differenzieren und die Besonderheiten des Sports Venue Managements zu verstehen.
- die verschiedenen Sportstättentypen zu benennen und ihre besonderen Charakteristika zu erklären.
- ein Anforderungsprofil für eine Sportstätte in Abhängigkeit der geplanten Nutzung zu erstellen.
- die Erlösquellen von Sportstätten zu identifizieren sowie den sportstättenabhängigen Personalbedarf und die technischen Besonderheiten im Betriebsablauf zu erkennen.
- in Abhängigkeit des jeweiligen Sportstättentyps relevante operationelle Risiken zu identifizieren und ein funktionierendes Risikomanagement zu entwickeln.
- aktuelle Trends im Sports Venue Management zu erkennen und deren Auswirkungen zu bewerten.

Buchführung und Bilanzierung im Sport

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Grundlagen zur Buchführung und Bilanzierung im sportwirtschaftlichen Kontext anzuwenden.
- die wichtigsten Grundlagen der Jahresabschlussanalyse im sportwirtschaftlichen Kontext zu skizzieren und diese anzuwenden.
- die Besonderheiten der Buchführung und Bilanzierung im Sport zu erläutern und adressatenbezogen umsatz- und Cashflow-relevante Informationen aufzubereiten.
- die Besonderheiten der Bewertung von Vermögensgegenständen – insbesondere die Bewertung immaterieller Vermögensgegenstände – im sportwirtschaftlichen Kontext zu erklären und geeignete Bewertungsverfahren anzuwenden.
- praxisfallbezogen Lösungsansätze spezieller Problemstellungen in der Buchführung und Bilanzierung von Sportvereinen zu erarbeiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus den Bereichen Sport & Fitness und Planung & Controlling auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Sports Venue Management

Kurscode: DLBSMSVM01

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

Beschreibung des Kurses

Aufbauend auf den Grundlagen zum Facility Management lernen die Studierenden die Besonderheiten des Sport Venue Managements kennen. Neben der Präsentation verschiedener Sportstättentypen, die jeweils völlig unterschiedliche Anforderungen an das Sport Venue Management stellen, beschäftigt sich der Kurs mit der Nutzungsplanung von Sportstätten (z. B. Anforderungsprofile in Abhängigkeit der Nutzung oder die Finanzierung von Sportstätten) sowie die Organisation der jeweiligen Sportstätte, wobei hier besonderes Augenmerk auf verschiedene Erlösquellen, technische Besonderheiten sowie Personalanforderungen in Abhängigkeit des Sportstättentyps und dem Risikomanagement gelegt wird. Schließlich werden die vermittelten Grundlagen zum Sport Venue Management vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen praxisnah beleuchtet (z. B. Nachhaltigkeit und computerunterstützende Facility Management-Systeme).

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Begriffe Facility Management und Sports Venue Management zu differenzieren und die Besonderheiten des Sports Venue Managements zu verstehen.
- die verschiedenen Sportstättentypen zu benennen und ihre besonderen Charakteristika zu erklären.
- ein Anforderungsprofil für eine Sportstätte in Abhängigkeit der geplanten Nutzung zu erstellen.
- die Erlösquellen von Sportstätten zu identifizieren sowie den sportstättenabhängigen Personalbedarf und die technischen Besonderheiten im Betriebsablauf zu erkennen.
- in Abhängigkeit des jeweiligen Sportstättentyps relevante operationelle Risiken zu identifizieren und ein funktionierendes Risikomanagement zu entwickeln.
- aktuelle Trends im Sports Venue Management zu erkennen und deren Auswirkungen zu bewerten.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Sports Venue Managements
   - 1.1 Was ist Facility Management?
   - 1.2 Relevante Stakeholder
   - 1.3 Managementfunktionen
   - 1.4 Was sind die Besonderheiten am Sports Venue Management?

2. Charakteristika von Sportstätten
   - 2.1 Sportplätze
   - 2.2 Sportstadien bzw. -arenen
   - 2.3 (Mehrzweck-)Sporthallen
   - 2.4 Multifunktionshallen

3. Nutzungsplanung von Sportstätten
   - 3.1 Identifikation des Bedarfs an die Sportstätte
   - 3.2 Anforderung an die Sportstätte
   - 3.3 Bestandsimmobilie oder Neubau?
   - 3.4 Finanzierung von Sportstätten

4. Organisation von Sportstätten
   - 4.1 Das Betreiben von Sportstätten und deren Erlösquellen
   - 4.2 Technische Besonderheiten von Sportstätten
   - 4.3 Sportstättenabhängige Personalanforderungen
   - 4.4 Risikomanagement

5. Aktuelle Entwicklungen im Sport Venue Management
   - 5.1 Nachhaltiges Sportstättenmanagement
   - 5.2 Computer Aided Facility Management (CAFM)

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Ammon, R./Southall, R./Nagel, M. (2016): Sport Facility Management. Organizing Events and Mitigating Risks. 3. Auflage, Fitness Information Technology, Morgantown.
- Bach, L. (2004): Sportstätten-Management. Neue Wege für vereinseigene und kommunale Sportstätten. Landesportbund Hessen, Frankfurt a. M.
- Biedermann, K. (2005): Sportvereine als Betreiber von Sportstätten. Konzepte und Perspektiven. ibidem, Stuttgart.
- Eßig, N. et al. (2015) Leitfaden nachhaltiger Sportstättenbau. Kriterien für den Neubau nachhaltiger Sporthallen. Bundesinstitut für Sportwissenschaft/Sportverlag Strauß, Bonn/Köln.
- Fried, G. (2015): Managing Sport Facilities. 3. Auflage, Human Kinetics, Champaign.
- Krämer. T. (Hrsg.) (2013): Indoor-Sportstätten. Ratgeber Planung & Bau, Ausstattung, Betrieb. Stadionwelt Verlag, Brühl.
- Krämer, T. (Hrsg.) (2013): Outdoor-Sportstätten. Ratgeber Planung & Bau, Ausstattung, Betrieb. Stadionwelt Verlag, Brühl.
- Nävy, J. (2012): Facility Management. Grundlagen, Computerunterstützung, Systemeinführung, Anwendungsbeispiele. 4. Auflage, Springer, Berlin.
- Sawyer, T. (Hrsg.) (2009): Facility Management for Physical Activity and Sport. Sagamore, Champaign.
- Schlesiger, G. (2010): Sportplätze. Sportfreianlagen: Planung – Bau – Ausstattung – Pflege. Bundesinstitut für Sportwissenschaft/Sportverlag Strauß, Köln/Köln.
- Wehr, P. (2001): Handbuch Sportstättenmanagement. Landesportbund Hessen, Frankfurt a. M.
- Wimmer, M. (2014): Stadionbauten. Handbuch und Planungshilfe. DOM, Berlin.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Buchführung und Bilanzierung im Sport

Kurscode: DLBSMMSV02

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

Beschreibung des Kurses

Zunächst werden die Grundlagen zur Buchführung und Bilanzierung sowie der Jahresabschlussanalyse vorgestellt und in einen sportwirtschaftlichen Kontext gesetzt. Ausgehend hiervon werden die Besonderheiten der Buchführung und Bilanzierung im Sport herausgearbeitet, wobei das Augenmerk besonders auf die verschiedenen Adressaten einer ordnungsgemäßen Buchführung und Bilanzierung, auf die Spannungsfelder unterschiedlicher Rechnungslegungsanforderungen im Sport sowie auf das Revenue und Cashflow Management im sportwirtschaftlichen Kontext gelenkt wird. Im Weiteren werden die Besonderheiten der Unternehmensbewertung im sportwirtschaftlichen Kontext sowie relevante Bewertungsverfahren vorgestellt. Abschließend werden die theoriebezogenen Grundlagen mit einem praktischen Anwendungsbezug versehen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Grundlagen zur Buchführung und Bilanzierung im sportwirtschaftlichen Kontext anzuwenden.
- die wichtigsten Grundlagen der Jahresabschlussanalyse im sportwirtschaftlichen Kontext zu skizzieren und diese anzuwenden.
- die Besonderheiten der Buchführung und Bilanzierung im Sport zu erläutern und adressatenbezogen umsatz- und Cashflow-relevante Informationen aufzubereiten.
- die Besonderheiten der Bewertung von Vermögensgegenständen – insbesondere die Bewertung immaterieller Vermögensgegenstände – im sportwirtschaftlichen Kontext zu erklären und geeignete Bewertungsverfahren anzuwenden.
- praxisfallbezogen Lösungsansätze spezieller Problemstellungen in der Buchführung und Bilanzierung von Sportvereinen zu erarbeiten.

Kursinhalt

1. Grundlagen zur Bilanzierung im sportwirtschaftlichen Kontext
   - 1.1 Basiselemente der Bilanzierung
   - 1.2 Bilanzierung von immateriellen Vermögen (insbesondere Humankapital) und Sachanlagen
   - 1.3 Bilanzierung von Vorräten
   - 1.4 Bilanzierung von Finanzanlagen
   - 1.5 Bilanzierung von Eigenkapital
   - 1.6 Bilanzierung von Fremdkapital
   - 1.7 Der Jahresabschluss

2. Grundlagen zur Analyse des Jahresabschlusses im sportwirtschaftlichen Kontext
   - 2.1 Grundlagen
   - 2.2 Finanzwirtschaftliche Bilanzanalyse
   - 2.3 Erfolgswirtschaftliche Bilanzanalyse
   - 2.4 Strategische Bilanzanalyse

3. Besonderheiten der Buchführung und der Bilanzierung im Sport
   - 3.1 Adressaten
   - 3.2 Spannungsfelder unterschiedlicher Rechnungslegungsanforderungen im Sport
   - 3.3 Revenue und Cashflow Management von Sportvereinen, insbesondere als Kapitalgesellschaft

4. Besonderheiten der Bewertung von Vermögensgegenständen und der Unternehmensbewertung im Sport
   - 4.1 Anlass der Bewertung
   - 4.2 Bewertungsverfahren

5. Beispiele für Buchführung und Bilanzierung aus der sportwirtschaftlichen Praxis
   - 5.1 Buchführung und Bilanzierung eines Sportvereins als eingetragener Verein
   - 5.2 Buchführung und Bilanzierung eines Sportvereins als Kapitalgesellschaft

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Coenenberg, A./Haller, A./Schultze, W. (2016): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundlagen – HGB, IAS/IFRS, US-GAAP, DRS. 24. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart. ▪ Dreyer, D. (2004): Bewertung personalintensiver Dienstleistungsunternehmen. Die Integration von Intellektuellem Kapital in die Unternehmensbewertung. Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden. ▪ Heno, R. (2016): Jahresabschluss nach Handelsrecht, Steuerrecht und internationalen Standards (IFRS). 8. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden. ▪ Huwer, E. (2013): Der Jahresabschluss von Fußballunternehmen. Branchenspezifische Rechnungslegung nach HGB im Lizenzfußball. ESV, Berlin. ▪ Korthals, J. P. (2005): Bewertung von Fußballunternehmen. Eine Untersuchung am Beispiel der deutschen Fußballbundesliga. Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden. ▪ Perridon, L./Steiner, M./Rathgeber, A. (2016): Finanzwirtschaft der Unternehmung. 17. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Sport Media Management

Modulcode: DLBSMSMM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Sportmedienmanagement) / Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Public Relations Management im Sport)

Kurse im Modul

- Sportmedienmanagement (DLBSMSMM01)
- Public Relations Management im Sport (DLBSMSMM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Sportmedienmanagement • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Public Relations Management im Sport • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Sportmedienmanagement

- Grundlagen des Medienmanagements in einem sportwirtschaftlichen Kontext
- Adressaten des Sportmedienmanagements und deren situationsabhängige Erwartungshaltung
- Relevante Außenkommunikationsinstrumente einer sportlichen Institution
- Relevante Innenkommunikationsinstrumente einer sportlichen Institution
- Relevante Kommunikationskanäle eines Beraters

Public Relations Management im Sport

- Public Relations als Teilsegment des Sportmedienmanagements
- Customer Relations im Kontext der Public Relations
- Partner Relations im Kontext der Public Relations
- Investor Relations im Kontext der Public Relations
- Societal Relations als Leitmotiv

Qualifikationsziele des Moduls

Sportmedienmanagement

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Medienmanagements in einem sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen.
- die Adressaten des Sportmedienmanagements zu identifizieren, deren jeweilige Motivations- und Interessenlage zu bewerten und adäquate grundlegende Medienstrategien situationsabhängig zu entwickeln.
- unterschiedliche Kanäle in der Außenkommunikation einer sportlichen Institution zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.
- unterschiedliche Kanäle in der Innenkommunikation einer sportlichen Institution zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.
- unterschiedliche Kanäle in der Kommunikation eines mandatierten Beraters für seinen Kunden (in Form eines Profisportlers) zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.

Public Relations Management im Sport

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Besonderheiten der Public Relations im sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen und sowohl den Adressatenkreis als auch deren perspektivenindividuelle Motivations- und Interessenlage zu erkennen.
- verschiedene Kundengruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- verschiedene Partnergruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- verschiedene Investorengruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- Societal Relations in ihren Grundzügen zu erläutern und die Rolle einer „gelebten“ Kultur einer sportwirtschaftlichen Institution zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich Sport & Fitness auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Sportmedienmanagement

Kurscode: DLBSMSMM01

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

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden werden mit den Grundlagen des Medienmanagements in einem sportwirtschaftlichen Kontext vertraut gemacht. Hierbei werden sowohl grundlegende Begrifflichkeiten definiert als auch Sportmedienmanagement als branchenspezifisches Medienmanagement etabliert. Im Anschluss werden mögliche Adressaten des Sportmedienmanagements (Sender und Empfänger) der Informationen vorgestellt sowie ihre perspektivenindividuelle Motivations- und Interessenlage dargelegt. Darüber hinaus widmet sich der Kurs der Vorstellung relevanter Kanäle der Außen- und Innenkommunikation sportlicher Institutionen sowie der Kommunikationsoptionen von mandatierten Beratern.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Medienmanagements in einem sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen.
- die Adressaten des Sportmedienmanagements zu identifizieren, deren jeweilige Motivations- und Interessenlage zu bewerten und adäquate grundlegende Medienstrategien situationsabhängig zu entwickeln.
- unterschiedliche Kanäle in der Außenkommunikation einer sportlichen Institution zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.
- unterschiedliche Kanäle in der Innenkommunikation einer sportlichen Institution zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.
- unterschiedliche Kanäle in der Kommunikation eines mandatierten Beraters für seinen Kunden (in Form eines Profisportlers) zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.

Kursinhalt

1. Grundlagen zum Medienmanagement im sportwirtschaftlichen Kontext
   - 1.1 Begriffsdefinition Medienmanagement
   - 1.2 Medienmanagement als Instrument im Marketingmix
   - 1.3 Sportmedienmanagement als branchenspezifisches Medienmanagement
   - 1.4 Anspruchsgruppen im Sportmedienmanagement

2. Relevante Kanäle der klassischen Kommunikation einer sportlichen Institution
   - 2.1 Live-Auftritt
   - 2.2 Der Weg von der Pressemitteilung zu den Medienanstalten
   - 2.3 Funk und Fernsehen
   - 2.4 Printmedien

3. Bedeutung des New Media Management für eine sportliche Institution
   - 3.1 Digitale Medien
   - 3.2 Digitale Darstellungsformen
   - 3.3 Digitale Touchpoints und Crossmedia

4. Mobile und Social Media im Hinblick auf sportliche Institutionen
   - 4.1 Mobile Media
   - 4.2 Social-Media-Kanäle
   - 4.3 Aufbau von Brand und Branded Communities

5. Relevante Kommunikationskanäle eines mandatieren Beraters
   - 5.1 Allgemeine Betreuungsfelder
   - 5.2 Vermarktung und Öffentlichkeitsarbeit von Sportlern durch Berater
   - 5.3 Die Privatsphäre von Sportlern im Hinblick auf das Medienmanagement

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Becker, T. (2014): Medienmanagement und öffentliche Kommunikation. Der Einsatz von Medien in Unternehmensführung und Marketing. Springer VS, Wiesbaden.
- Bölz, M. (2015): Sport- und Vereinsmanagement. Sport organisieren und vermarkten. Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Daumann, F. (2014): Grundlagen der Sportökonomie. 2. Auflage, UVK, Konstanz/München.
- Gläser, M. (2014): Medienmanagement. 3. Auflage, Vahlen, München.
- Kratochvil, J. (2011): Modernes Marketing für Sportvereine. Ein Praxishandbuch. Meyer & Meyer, Aachen.
- Sigler, C. (2010): Online-Medienmanagement. Grundlagen – Konzepte – Herausforderungen. Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Public Relations Management im Sport

Kurscode: DLBSMSMM02

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

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden werden mit den Grundlagen der Public Relations als Teilsegment des Sportmedienmanagements vertraut gemacht. Im Anschluss daran wird die Öffentlichkeit segmentiert und perspektivenindividuell Verbraucher, Partner und Investoren als mögliche Adressaten der Public Relations-Aktivitäten vorgestellt sowie relevante Instrumente von Public Relations situationsabhängig präsentiert.Abschließend werden die Grundlagen der Societal Relations auf den sportwirtschaftlichen Kontext übertragen und wesentliche Implikationen für die Implementierung einer „gelebten“ Kultur der jeweiligen sportwirtschaftlichen Institution geliefert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Besonderheiten der Public Relations im sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen und sowohl den Adressatenkreis als auch deren perspektivenindividuelle Motivations- und Interessenlage zu erkennen.
- verschiedene Kundengruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- verschiedene Partnergruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- verschiedene Investorengruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- Societal Relations in ihren Grundzügen zu erläutern und die Rolle einer „gelebten“ Kultur einer sportwirtschaftlichen Institution zu bewerten.

Kursinhalt

1. Public Relations als Teilsegment des Sportmedienmanagements
   - 1.1 Sportlicher Erfolg in Kombination mit kommunikativer Herausforderung
   - 1.2 Begriffsabgrenzungen
   - 1.3 Public Relations als Teil des strategischen Managements
2. Consumer und Societal Relations
   - 2.1 Consumer Relations
   - 2.2 Societal Relations

3. Sponsor- und Kooperationspartner Relations
   - 3.1 Kooperationspartner Relations
   - 3.2 Sponsor Relations

4. Themenbereiche der Sport-PR
   - 4.1 Der PR-Prozess
   - 4.2 Anwendungsansätze der Sport-PR

5. Praktische Anwendungen der Sport-PR
   - 5.1 PR für Sportvereine
   - 5.2 PR für Sportler
   - 5.3 PR für Sportverbände

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Becker, T. (2014): Medienmanagement und öffentliche Kommunikation. Der Einsatz von Medien in Unternehmensführung und Marketing. Springer VS, Wiesbaden.
- Bölz, M. (2015): Sport- und Vereinsmanagement. Sport organisieren und vermarkten. Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Grupe, S. (2011): Public Relations. Ein Wegweiser für die PR-Praxis. Springer, Heidelberg et al.
- Hoffjann, O. (2013): Vertrauen in Public Relations. Springer VS, Wiesbaden.
- Kratochvil, J. (2011): Modernes Marketing für Sportvereine. Ein Praxishandbuch. Meyer & Meyer, Aachen.
- McKee, K. B./Lamb, L. (2009): Applied Public Relations. Cases in Stakeholder Management. 2. Auflage, Routledge, New York/London.
- Oliver, S. (2010): Public Relations Strategy. 3. Auflage, Kogan Page, London/Philadelphia.
- Stoldt, G. C./Dittmore, S. W./Branvold, S. E. (2012): Sport Public Relations. Managing Stakeholder Communication. 2. Auflage, Human Kinetics, Champaign.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Fussball Management

Modulcode: DLBSMWFM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Fussball Marketing) / Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Fussball Brand Management)

Kurse im Modul

- Fussball Marketing (DLBSMWFM01)
- Fussball Brand Management (DLBSMWFM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Fussball Marketing • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten Fussball Brand Management • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Fussball Marketing

- Fußballmarkt
- Marketinginstrumente im Fußball
- Sponsoring im Fußball
- Digitalisierung im Fußball

Fussball Brand Management

- Besonderheiten der Markenführung im Sport
- Strategische Markenführung im Fußball
- Operative Markenführung im Fußball
- Wirkungsebene der Markenführung im Fußball
- Brands im Profifußball
- Markenführung mit Fußball

Qualifikationsziele des Moduls

Fussball Marketing

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden produktpolitischen Zusammenhänge im Fußball Business einzuordnen und in den Kontext zuvor vermittelter Inhalte und Themen aus dem Bereich des Sportmanagements zu stellen.
- die grundlegenden preispolitischen Besonderheiten und Preisstrategien im Fußball zu erörtern.
- kommunikationspolitische Maßnahmen im Fußball zu verstehen und die Medienlandschaft in diesem Kontext näher kennen zu lernen.
- die vertriebspolitischen Ziele, Instrumente und Methoden im Fußball Business zu identifizieren und zu analysieren.
- Angebots- und Kaufentscheidungsprozesse auf Seite von Anbietenden und Nachfragenden im Fußball nachzuvollziehen.
- die Rolle der Fans im Fußball Marketing zu analysieren, Kundensegmentierungs- und Kundenbindungsmaßnahmen zu differenzieren.

Fussball Brand Management

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Markenführung und Markenphilosophie im Bereich des Fußballs richtig einzuordnen.
- die Markeninszenierung vor dem Hintergrund einer dynamischen Medienlandschaft zu bewerten.
- Markenwerte und Markenstärke im Profifußball kennen zu lernen und zu vertiefen.
- Vereine und Spieler:innen als Marken respektive Markenbotschafter:innen zu verstehen.
- die Testimonialvermarktung im Fußball und den Brand Fit zwischen Marke und Testimonial zu identifizieren und zu analysieren.

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

Fussball Marketing

Kurscode: DLBSMWFM01

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

Beschreibung des Kurses

Fußball mobilisiert Menschen und Unternehmen auf der ganzen Welt. Mit und durch den Fußball werden Milliardenbeträge umgesetzt. Der Kurs beschäftigt sich mit der Verortung des Fußballs im Kontext von Marketing und Sport. Es werden sowohl die Anbietenden als auch die Nachfragenden des Fußballmarktes identifiziert. Darüber hinaus werden aus Sicht der Verbände, Clubs, Spieler:innen und Sportausrüstenden die Instrumente des Marketings zur Vermarktung des Fußballs beschrieben. Aus einer anderen Perspektive wird die Instrumentalisierung des Fußballs am Beispiel von strategischen Partnerschaften und insbesondere des Sponsorings behandelt. Abschließend wird auf die Digitalisierung im Fußball und diesbezüglich auf neue Optionen in der Vermarktung eingegangen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden produktpolitischen Zusammenhänge im Fußball Business einzuordnen und in den Kontext zuvor vermittelter Inhalte und Themen aus dem Bereich des Sportmanagements zu stellen.
- die grundlegenden preispolitischen Besonderheiten und Preisstrategien im Fußball zu erörtern.
- kommunikationspolitische Maßnahmen im Fußball zu verstehen und die Medienlandschaft in diesem Kontext näher kennen zu lernen.
- die vertriebspolitischen Ziele, Instrumente und Methoden im Fußball Business zu identifizieren und zu analysieren.
- Angebots- und Kaufentscheidungsprozesse auf Seite von Anbietenden und Nachfragenden im Fußball nachzuvollziehen.
- die Rolle der Fans im Fußball Marketing zu analysieren, Kundensegmentierungs- und Kundenbindungsmaßnahmen zu differenzieren.

Kursinhalt

1. Begriffliche Einordnung
   - 1.1 Marketing und Sportmarketing
   - 1.2 Marketing und Profifußball

2. Fußballmarkt: Angebot
   - 2.1 Fußball als Produkt
   - 2.2 Verbände und Ligen
   - 2.3 (Mega-)Events
   - 2.4 Teilhabe am Erfolg

3. Fußballmarkt: Nachfrage
   - 3.1 Fans
   - 3.2 Business-Kund:innen
   - 3.3 Konsument:innen
   - 3.4 Medien

4. Marketing im Fußball
   - 4.1 Verbandsmarketing
   - 4.2 Clubmarketing
   - 4.3 Spieler:innenmarketing
   - 4.4 Fußball als Absatzmarkt

5. Marketing mit Fußball
   - 5.1 Strategische Partnerschaften
   - 5.2 Eventmarketing
   - 5.3 Sponsoring
   - 5.4 Ambush-Marketing
   - 5.5 Testimonials

6. Digitalisierung im Fußball
   - 6.1 Fußball wird digitaler
   - 6.2 Neue Optionen für Vermarktung und Erlebnis
   - 6.3 Digitaler Fußball (E-Sport)

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ DFL Deutsche Fußball Liga (2021). Wirtschaftsreport 2021. https://media.dfl.de/sites/2/2021/03/D_DFL_Wirtschaftsreport_2021_M.pdf ▪ Freyer, W. (2018). Sport-Marketing. Modernes Marketing-Management für die Sportwirtschaft (5. Auflage). Erich Schmidt Verlag. ▪ Meffert, H., Burmann, C., Kirchgeorg, M. & Eisenbeiß, M. (2019). Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte - Instrumente - Praxisbeispiele (13. Auflage). Springer Gabler. ▪ Nufer, G. (2018). Ambush Marketing im Sport. Grundlagen - Best Practice – Evaluation (2. Auflage). Erich Schmidt Verlag. ▪ Renz, M. (2020). Wettbewerb europäischer Profifußballligen. Ökonomisch-rechtliche Analyse der Wettbewerbskonzentration und Ligenstrukturen [Dissertation, Universität Bayreuth]. Springer Gabler.

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Fussball Brand Management

Kurscode: DLBSMWFM02

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

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs werden die Besonderheiten der Markenführung im Sport beleuchtet und darauf aufbauend drei Ebenen der Markenführung im Profifußball näher betrachtet, die strategische, die operative sowie die Resultats- respektive die Wirkungsebene. Es geht darum, die wesentlichen Grundlagen des Markenmanagements im Kontext von Fußball-Clubs, Fußballspieler:innen, Fußballligen und Fußballevents zu veranschaulichen. Neben der Markenführung im Fußball werden über dies Partner und Sponsoren behandelt, die den Profifußball im Rahmen ihrer eigenen Markenführung instrumentalisieren und mitunter Fußballer:innen als Testimonials in ihrer Werbung einsetzen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Markenführung und Markenphilosophie im Bereich des Fußballs richtig einzuordnen.
- die Markeninszenierung vor dem Hintergrund einer dynamischen Medienlandschaft zu bewerten.
- Markenwerte und Markenstärke im Profifußball kennen zu lernen und zu vertiefen.
- Vereine und Spieler:innen als Marken respektive Markenbotschafter:innen zu verstehen.
- die Testimonialvermarktung im Fußball und den Brand Fit zwischen Marke und Testimonial zu identifizieren und zu analysieren.

Kursinhalt

1. Besonderheiten der Markenführung im Sport
   - 1.1 Sportbezogene Einflüsse
   - 1.2 Produktbezogene Einflüsse
   - 1.3 Vermarktungsbezogene Einflüsse
2. Strategische Ebene der Markenführung im Fußball
   - 2.1 Markenziele im Fußball
   - 2.2 Markenpositionierung
   - 2.3 Markenphilosophie
   - 2.4 Markenstrategie

3. Operative Ebene der Markenführung im Fußball
   - 3.1 Markenbezugspunkte
   - 3.2 Markenprodukte und -service
   - 3.3 Markeninszenierung
   - 3.4 Markenkommunikation

4. Wirkungsebene der Markenführung im Fußball
   - 4.1 Markenbekanntheit
   - 4.2 Markenassoziationen
   - 4.3 Markentreue
   - 4.4 Markenwert

5. Brands im Profifußball
   - 5.1 Fußballligen
   - 5.2 Clubmarken
   - 5.3 Spieler:innenmarken
   - 5.4 Fußballevents als Marken

6. Markenführung mit Fußball
   - 6.1 Zielgruppen
   - 6.2 Teamsponsoring
   - 6.3 Fußballer:innen als Testimonials
   - 6.4 Co-Branding

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bühler, A. & Nufer, G. (2016). Markenmanagement mit Social Media – dargestellt am Beispiel deutscher Fußballmarken. In S. Regier, H. Schunk & T. Könecke (Hrsg.), Marken und Medien. Führung von Medienmarken und Markenführung mit neuen und klassischen Medien. Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-06934-6_32
- Diegel, M. (2021). Markterweiterungsstrategien professioneller Sportvereine im eSport. Rückwirkungseffekte von Markentransfer- und Co-Branding-Strategien auf das Markenimage. Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-33100-9
- Preuß, H., Huber, F., Schunk, H. & Könecke, T. (Hrsg.) (2014). Marken und Sport. Aktuelle Aspekte der Markenführung im Sport und mit Sport. Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-8349-3695-0
- Regier, S., Schunk, H. & Könecke, T. (Hrsg.) (2016). Marken und Medien. Führung von Medienmarken und Markenführung mit neuen und klassischen Medien. Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-06934-6

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

E-Sport Management

Modulcode: DLBSMWESM

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

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

Modulverantwortliche(r)

N.N. (E-Sport Events) / N.N. (E-Sport Marketing)

Kurse im Modul

- E-Sport Events (DLBSMWESM01)
- E-Sport Marketing (DLBSMWESM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	E-Sport Events • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten E-Sport Marketing • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

E-Sport Events

- Besonderheiten des Eventmanagements im E-Sport
- Events im E-Sport
- Planung von E-Sport Events
- Vermarktung von E-Sport Events
- Herausforderungen bei der Durchführung von E-Sport Events

E-Sport Marketing

- Die Grundlagen des E-Sport Marketings
- Potenziale des E-Sports aus Sicht von Unternehmen und Sportvereinen
- Markenführung im E-Sport und mit E-Sport
- E-Sport Marketing Strategien
- Zielgruppenorientiertes Sponsoring im E-Sport
- Die Zukunft des E-Sport Marketing

Qualifikationsziele des Moduls

E-Sport Events

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Entwicklungen der E-Sport Events international einschätzen zu können.
- die Akteur:innen und ihre Ziele im E-Sport zu identifizieren und abzugrenzen.
- virtuelle und analoge Events sowie internationale Meisterschaften im E-Sport zu kennen.
- die unterschiedlichen Gaming-Kategorien im E-Sport zu differenzieren.
- die Entwicklung der Preisgelder und Zahlungsflüsse zu analysieren.
- E-Sport Events mit klassischen Sportevents zu vergleichen sowie Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu diskutieren.

E-Sport Marketing

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den E-Sport Markt international zu verstehen und Trends zu erkennen.
- zwischen klassischem Marketing, Sportmarketing und E-Sport Marketing zu differenzieren.
- Marketing auf Livestreamplattformen wie Twitch zu bewerten.
- Markenführung im E-Sport und Markenführung mit E-Sport zu erkennen und adäquat abzugrenzen.
- den Brand Fit im E-Sport zu analysieren und auch im Kontext des Influencer-Marketings zu diskutieren.
- die Möglichkeiten des zielgruppenorientierten Sponsorings im E-Sport, auch in Bezug auf die Internationalisierung, zu erörtern.

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

E-Sport Events

Kurscode: DLBSMWESM01

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

Beschreibung des Kurses

Events spielen im E-Sport eine herausragende Rolle. In diesem Kurs werden die Besonderheiten des Eventmanagements im E-Sport ausgearbeitet und zum klassischen Eventmanagement in Beziehung gesetzt. Um das System der E-Sport Events zu verstehen, werden die wesentlichen Eventarten auf nationaler und internationaler Bühne näher betrachtet. Weiterhin gilt es die verschiedenen Locations kennenzulernen und zu bewerten. Das Kernthema ist die Planung von E-Sport Events mit allen Facetten. Darüber hinaus werden die möglichen Vermarktungsstrategien und Kommunikationskanäle erläutert. Zum Abschluss gilt es, die einzelnen Herausforderungen zu beschreiben und Lösungsstrategien zu beherrschen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Entwicklungen der E-Sport Events international einschätzen zu können.
- die Akteur:innen und ihre Ziele im E-Sport zu identifizieren und abzugrenzen.
- virtuelle und analoge Events sowie internationale Meisterschaften im E-Sport zu kennen.
- die unterschiedlichen Gaming-Kategorien im E-Sport zu differenzieren.
- die Entwicklung der Preisgelder und Zahlungsflüsse zu analysieren.
- E-Sport Events mit klassischen Sportevents zu vergleichen sowie Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu diskutieren.

Kursinhalt

1. Besonderheiten des Eventmanagements im E-Sport
   - 1.1 E-Sport Events
   - 1.2 Abgrenzung zum klassischen Eventmanagement
2. Events im E-Sport
   - 2.1 Betrachtung nationaler Events
   - 2.2 Analyse der globalen Big Events
   - 2.3 Locations für E-Sport Turniere
   - 2.4 Arten von Events

3. Planung von E-Sport Events
   - 3.1 Event-Projektmanagement
   - 3.2 Eventkonzeption
   - 3.3 Eventfinanzierung

4. Vermarktung von E-Sport Events
   - 4.1 Besonderheiten beim Teammanagement
   - 4.2 Kommunikation mit der E-Sport Community
   - 4.3 Media-Management bei E-Sport Events

5. Herausforderungen bei der Durchführung von E-Sport Events
   - 5.1 Cheating durch Soft- und Hardware
   - 5.2 Onlineplattformen finden und analysieren
   - 5.3 Gaming Peripherie festlegen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Diegel, M. (2021). Markenerweiterungsstrategien professioneller Sportvereine im eSport. Springer Gabler.
- Hoffmann, A. (2020). Das Phänomen E-Sport. Meyer und Meyer Verlag.
- Görlich, D. & Breuer, M. (2020). eSport: Status Quo und Entwicklungspotenziale. Springer Gabler.
- Ströh, J. H. (2017). The eSports Market and eSports Sponsoring. Tectum Verlag.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

E-Sport Marketing

Kurscode: DLBSMWESM02

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

Beschreibung des Kurses

Das E-Sport Marketing ist eine junge Teildisziplin des Marketings bzw. des Sportmanagements. Die Digitalisierung im Sport schreitet voran. Dies betrifft nicht ausschließlich den analogen Sport und die damit verbundenen Veränderungen, sondern vielmehr auch die Veränderung des Sportverständnisses. Diese Veränderung führt zum erweiterten Sportbegriff, dem E-Sport. Aufgrund dieser Entwicklungen sind spezielle Themen des E-Sport Marketing entstanden. Zunächst gilt es zu klären, was genau E-Sport Marketing ist und inwieweit es sich vom klassischen Sportmarketing abgrenzt. Weiterhin gilt es zu analysieren, welche Potentiale im E-Sport Marketing für die einzelnen Stakeholder stecken und wie diese in der Praxis umgesetzt werden. Das Thema der Markenführung spielt im E-Sport Marketing eine zentrale Rolle. Zur Zielerreichung können verschiedene E-Sport Marketingstrategien angewendet werden und auf die Zielgruppen und die Plattformen angepasst werden. Durch eine klare Abgrenzung der Zielgruppen können zudem gezielte Sponsoringmaßnahmen initiiert werden. Der E-Sport Markt ist ein sehr dynamischer Markt, weshalb es sehr wichtig ist, auch die zukünftigen Entwicklungen zu betrachten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den E-Sport Markt international zu verstehen und Trends zu erkennen.
- zwischen klassischem Marketing, Sportmarketing und E-Sport Marketing zu differenzieren.
- Marketing auf Livestreamplattformen wie Twitch zu bewerten.
- Markenführung im E-Sport und Markenführung mit E-Sport zu erkennen und adäquat abzugrenzen.
- den Brand Fit im E-Sport zu analysieren und auch im Kontext des Influencer-Marketings zu diskutieren.
- die Möglichkeiten des zielgruppenorientierten Sponsorings im E-Sport, auch in Bezug auf die Internationalisierung, zu erörtern.

Kursinhalt

1. Die Grundlagen des E-Sport Marketings
   - 1.1 E-Sport als Produkt
   - 1.2 Begriffsbestimmung des E-Sport Marketing
   - 1.3 Abgrenzung zum klassischen Sportmarketing

2. Potenziale des E-Sports aus Sicht von Unternehmen und Sportvereinen
   - 2.1 Analyse des Marktes und der Potenziale
   - 2.2 Das Unternehmen im E-Sport
   - 2.3 Der Sportverein im E-Sport

3. Markenführung im E-Sport und mit E-Sport
   - 3.1 Markenführung im E-Sport
   - 3.2 Markenführung mit E-Sport

4. E-Sport Marketing Strategien
   - 4.1 Zielgruppen des E-Sport Marketings
   - 4.2 Plattformen des E-Sport Marketings
   - 4.3 Inhalte des E-Sport Marketings
   - 4.4 Strategien des E-Sport Marketings

5. Zielgruppenorientiertes Sponsoring im E-Sport
   - 5.1 Zielgruppe des Sponsorings im E-Sport
   - 5.2 Vorteile von Sponsoring im E-Sport Markt
   - 5.3 Herausforderungen für das Sponsoring im E-Sport Markt
   - 5.4 Vergleich des E-Sport Sponsorings mit klassischen Sponsoringmaßnahmen im Sport

6. Die Zukunft des E-Sport Marketing
   - 6.1 Entwicklungspotentiale im professionellen Sport
   - 6.2 Breitensport und E-Sport Marketing
   - 6.3 Aktuelle Themen des E-Sport Marketings

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Diegel, M. (2021). Markenerweiterungsstrategien professioneller Sportvereine im eSport. Springer Gabler.
- Hoffmann, A. (2020). Das Phänomen E-Sport. Meyer und Meyer Verlag.
- Görlich, D. & Breuer, M. (2020). eSport: Status Quo und Entwicklungspotenziale. Springer Gabler.
- Ströh, J. H. (2017). The eSports Market and eSports Sponsoring. Tectum Verlag.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Negotiation

Module Code: DLBNEGE

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

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

Module Coordinator

Prof. Dr. Andreas Herrmann (Negotiation I) / Prof. Dr. Andreas Herrmann (Negotiation II)

Contributing Courses to Module

- Negotiation I (DLBNEGE01)
- Negotiation II (DLBNEGE02)

Module Exam Type

Module Exam	Split Exam
	Negotiation I • Study Format "Distance Learning": Written Assessment: Written Assignment Negotiation II • Study Format "Distance Learning": Written Assessment: Written Assignment

Weight of Module

see curriculum

Module Contents

Negotiation I

- The Significance and Nature of Negotiation
- Transaction Setup
- Rationality
- The Distribution of Value
- Distributive Negotiation Tactics

Negotiation II

- The Creation of Value
- Value-Creation Negotiation Tactics
- General Negotiation Tactics
- The Negotiator's Dilemma
- Culture and Negotiation

Learning Outcomes

Negotiation I

On successful completion, students will be able to

- understand the significance and two-sided nature of negotiation.
- recognize the components of a transaction and its setup.
- appreciate the paramount importance of rationality in the work of the negotiator.
- understand the significance of competitive value distribution and analyze the associated tactics.

Negotiation II

On successful completion, students will be able to

- learn about the significance of cooperative "Value Creation" in negotiations.
- analyze the resulting value-creation negotiation tactics, together with crucial General Negotiation Tactics.
- understand the "The Negotiator's Dilemma" that arises from the conflicting requirements of value creation and value distribution in negotiations.
- appreciate the role that culture plays in negotiations.

Links to other Modules within the Study Program	Links to other Study Programs of the University
Baut auf Modulen aus dem Bereich Betriebswirtschaft & Management auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Negotiation I

Course Code: DLBNEGE01

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

Course Description

The course enables students to learn both about negotiation and how to negotiate. In order to understand the rules that govern the interpersonal decision-making process that is negotiation, it is essential to have an in-depth understanding of the two sides of negotiation: the distribution of value and the creation of value. This course introduces students to the pervasive nature of negotiation and some of the common myths and misconceptions that limit the potential benefits to be gained through effective negotiation. The preliminary steps to establish an effective negotiation and the mindset to be adopted in the negotiation are explored before delving into the concept of distribution value and the specific tactics that can be employed in order to arrive at the most favorable outcome. This part of the course is concluded by insights into how individuals (and organizations) can learn how to negotiate better. Empirical insight is presented together with actual real world examples.

Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- understand the significance and two-sided nature of negotiation.
- recognize the components of a transaction and its setup.
- appreciate the paramount importance of rationality in the work of the negotiator.
- understand the significance of competitive value distribution and analyze the associated tactics.

Contents

1. The Significance and Nature of Negotiation
   - 1.1 The Nature and Types of Negotiation
   - 1.2 Misconceptions About Negotiation and Myths About Negotiators
2. Transaction Setup
   - 2.1 The Other Party
   - 2.2 The Contract

3. Rationality
   - 3.1 Cognitive Illusions
   - 3.2 Overconfidence
   - 3.3 The Irrational Escalation of Commitment
   - 3.4 Anchoring

4. The Distribution of Value
   - 4.1 The Pie: Zone of Possible Agreement
   - 4.2 Slicing the Pie: Maximizing Distributive Outcomes

5. Distributive Negotiation Tactics
   - 5.1 Distributive Negotiation To-Dos
   - 5.2 Learning Transfer

Literature

Compulsory Reading

Further Reading

- Brett, J. M. (2014). Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve dispute, and make decisions across cultural boundaries. San Francisco: Jossey-Bass.
- De Cremer, D., & Pillutla, M. (2013). Making negotiations predictable: What science tells us. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Diekmann, K., & Galinsky, A. D. (2006). Overconfident, underprepared: Why you may not be ready to negotiate. Negotiation, 9(10), 6–9.
- Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. London: Penguin Books.
- Katz, G. (2011). Intercultural negotiations: The unique case of Germany and Israel. Berlin: Books on Demand.
- Schneider, A. K. (2002). Shattering negotiation myths: Empirical evidence on the effectiveness of negotiation style. Harvard Negotiation Law Review, 7, 143.
- Thompson, L. (2014). The mind and heart of the negotiator. London: Pearson.

Study Format Distance Learning

Study Format	Course Type
Distance Learning	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Review Book
☑ Course Book	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Guideline
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Exam Template	☑ Slides

Negotiation II

Course Code: DLBNEGE02

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

Course Description

The course enables students to learn both about negotiation and how to negotiate. In order to understand the rules that govern the interpersonal decision-making process that is negotiation, it is essential to have an in-depth understanding of the two sides of negotiation: the distribution of value and the creation of value. This course explores value creation and how to implement to tactics to move from a win-lose scenario to a win-win. The process of negotiation will be considered in its entirety and specific strategies and tactics will be explored at length. It will then proceed to offer insight generated by game theory (the prisoner´s dilemma, the BOS game, the "game of chicken," the "tit-for-tat" strategy). The course then explores how the interaction can be expected to play out between negotiators from different cultures.

Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- learn about the significance of cooperative "Value Creation" in negotiations.
- analyze the resulting value-creation negotiation tactics, together with crucial General Negotiation Tactics.
- understand the "The Negotiator's Dilemma" that arises from the conflicting requirements of value creation and value distribution in negotiations.
- appreciate the role that culture plays in negotiations.

Contents

1. The Creation of Value
   - 1.1 Value Creation: From Win-Lose to Win-Win
   - 1.2 The Four Steps and the Three Types of Value Creation
2. Value Creation Negotiation Tactics
   - 2.1 Framing
   - 2.2 Value-Creation Negotiation To-Dos
3. General Negotiation Tactics
   - 3.1 General Negotiation To-Dos
   - 3.2 The Three Phases of the Negotiation
   - 3.3 Dealing with Emotions

4. The Negotiator's Dilemma
   - 4.1 The Dilemma Between Creating and Distributing Value
   - 4.2 The Prisoner's Dilemma as a Metaphor for the Negotiator's Dilemma
   - 4.3 Coping Strategies: Tit-for-Tat Strategy and Changing Payoffs

5. Culture and Negotiation
   - 5.1 Culture and Personality
   - 5.2 Three Cultural Prototypes
   - 5.3 Culture and Negotiations

Literature

Compulsory Reading

Further Reading

- Brett, J. M. (2014). Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve dispute, and make decisions across cultural boundaries. San Francisco: Jossey-Bass.
- De Cremer, D., & Pillutla, M. (2013). Making negotiations predictable: What science tells us. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Diekmann, K., & Galinsky, A. D. (2006). Overconfident, underprepared: Why you may not be ready to negotiate. Negotiation, 9(10), 6–9.
- Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. London: Penguin Books.
- Katz, G. (2011). Intercultural negotiations: The unique case of Germany and Israel. Berlin: Books on Demand.
- Schneider, A. K. (2002). Shattering negotiation myths: Empirical evidence on the effectiveness of negotiation style. Harvard Negotiation Law Review, 7, 143.

Study Format Distance Learning

Study Format	Course Type
Distance Learning	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Review Book
☑ Course Book	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Guideline
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Slides
☐ Exam Template	

Systemgastronomie

Modulcode: BSGA

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Edgar Schaetzing (Grundlagen und Betriebsformen in der Systemgastronomie) / Prof. Dr. Edgar Schaetzing (Management in der Systemgastronomie)

Kurse im Modul

- Grundlagen und Betriebsformen in der Systemgastronomie (BSGA01)
- Management in der Systemgastronomie (BSGA02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Grundlagen und Betriebsformen in der Systemgastronomie • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Management in der Systemgastronomie • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Grundlagen und Betriebsformen in der Systemgastronomie

- Gastgewerbe und Systemgastronomie: Charakteristiken, Bedeutung und Segmente
- Systemgastronomische Konzepte
- Markenbildung und Markenführung in der Systemgastronomie
- Expansion in der Systemgastronomie

Management in der Systemgastronomie

- Einkauf und Warenwirtschaft
- Marketing in der Systemgastronomie
- Personalwesen
- Risiko- und Reklamationsmanagement
- Controlling
- Existenzgründung in der Systemgastronomie

Qualifikationsziele des Moduls

Grundlagen und Betriebsformen in der Systemgastronomie

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Prinzipien der Branche darzustellen und zu erklären.
- Erfolgsfaktoren von Unternehmen in dieser Branche zu identifizieren, diese aufzulisten und in branchenspezifischen Terminologien darzulegen.
- die Bedeutung von Marken in der Systemgastronomie zu erkennen und die sich aus Markenpolitik, Markenstrategie und Markenführung ergebenden Konstellationen zu analysieren.
- mit dem Wissen über Konsumentenverhalten und Marketing verschiedene für die Expansion bedeutsame Erfolgsfaktoren zu identifizieren und daraus Unternehmensmodelle zu entwickeln.
- verschiedene Organisationsformen der Expansion zu veranschaulichen, zu vergleichen und diese auf ihre unternehmerischen Konsequenzen hin zu analysieren und zu beurteilen.
- die zentralen Instrumente des Multi-Unit Managements zu verstehen und anzuwenden.
- verschiedene Instrumente des Qualitätsmanagements zu differenzieren und zu bewerten.

Management in der Systemgastronomie

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das Wissen über die speziellen ökonomischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Systemgastronomie in der Branche zu verwenden und in gestellten Aufgaben zu demonstrieren und anzuwenden.
- die grundlegenden Module einer Wertschöpfungskette in Unternehmen dieser Branche zu charakterisieren, Abläufe zu organisieren, Zusammenhänge zu weiteren Modulen zu erkennen und entsprechende Verbindungen zu strukturieren und zu optimieren.
- branchenspezifische Marketingmethoden zu diskutieren, Markt- und Umfeldbedingungen zu analysieren, die eigene Marktposition zu definieren.
- Zielgruppen zu bestimmen und die Entwicklung neuer und komplexer Preis- und Produktstrukturen zu gestalten und diese im Markt zu kommunizieren.
- in dieser personalintensiven Branche den Personalbedarf zu planen und anhand von Einsatzplänen zu überprüfen, einen weiteren Bedarf zu ermitteln, die Leistung der Mitarbeiter zu evaluieren, anhand von Vorgaben zu überprüfen und Trainingsbedarf abzuschätzen.
- ihre Kenntnisse im Risiko- und Reklamationsmanagement auf Situationen aus der Praxis anzuwenden, diese zu beurteilen und situationsgerecht zu lösen.
- wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen zu differenzieren und zu interpretieren, auf der Basis einer Kosten- und Leistungsrechnung eine Deckungsbeitrags- und Break-even-Analyse zu erstellen. Außerdem sind sie mit erfolgreicher Preisgestaltung vertraut.
- die Bedeutung eines Businessplans zu erkennen und diesen im Hinblick auf eine Existenzgründung selbst zu erstellen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Hotelmanagement	Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Grundlagen und Betriebsformen in der Systemgastronomie

Kurscode: BSGA01

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

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs vermittelt das Basiswissen in Gastgewerbe und Systemgastronomie. Ziel ist es, die speziellen ökonomischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Systemgastronomie darzustellen und die Besonderheiten der Branche zu erörtern. Der Kurs diskutiert die Marktbedingungen im Kontext mit den Unternehmen des Gastgewerbes, die in dem Markt tätig sind. Mittels des in den Grundkursen erworbenen allgemeinen volks- und betriebswirtschaftlichen Basiswissens wendet dieser Kurs die erlernten Theorien, Modelle und Strukturen auf die Unternehmen der Systemgastronomie an und vermittelt so ein tieferes Verständnis der internen wie marktspezifischen Erfolgsfaktoren. Schwerpunkte sind die strategischen Entscheidungen, die im Bereich der Systemgastronomie zu treffen sind und die sich daraus ergebenden unternehmensstrukturellen Handlungsoptionen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Prinzipien der Branche darzustellen und zu erklären.
- Erfolgsfaktoren von Unternehmen in dieser Branche zu identifizieren, diese aufzulisten und in branchenspezifischen Terminologien darzulegen.
- die Bedeutung von Marken in der Systemgastronomie zu erkennen und die sich aus Markenpolitik, Markenstrategie und Markenführung ergebenden Konstellationen zu analysieren.
- mit dem Wissen über Konsumentenverhalten und Marketing verschiedene für die Expansion bedeutsame Erfolgsfaktoren zu identifizieren und daraus Unternehmensmodelle zu entwickeln.
- verschiedene Organisationsformen der Expansion zu veranschaulichen, zu vergleichen und diese auf ihre unternehmerischen Konsequenzen hin zu analysieren und zu beurteilen.
- die zentralen Instrumente des Multi-Unit Managements zu verstehen und anzuwenden.
- verschiedene Instrumente des Qualitätsmanagements zu differenzieren und zu bewerten.

Kursinhalt

1. Gastgewerbe und Systemgastronomie in Deutschland
   - 1.1 Die Bedeutung des Gastgewerbes in Volkswirtschaft und Tourismus
   - 1.2 Systemgastronomie
   - 1.3 Unterteilung der Systemgastronomie in Segmente
2. Grundfragen der Systemorganisation
   - 2.1 Systemgastronomische Konzepte
3. Markenbildung und Markenführung in der Systemgastronomie
   - 3.1 Markenbildung in der Systemgastronomie
   - 3.2 Markenpolitik
   - 3.3 Markenstrategie und Markenführung in der Systemgastronomie
4. Expansion in der Systemgastronomie
   - 4.1 Multiplikation
   - 4.2 Standardisierung vs. Differenzierung
   - 4.3 Organisationsformen der Expansion
   - 4.4 Qualitätsmanagement und Total Quality Management in der Systemgastronomie
   - 4.5 Multi-Unit Management

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Block, W.-D./Letzner, C./Panzenböck, G. (2011): Systemgastronomie. Systemorganisation, Personalwesen, Steuerung und Kontrolle betrieblicher Leistungserstellung. Trauner, Linz.
- DEHOGA Bundesverband (Hrsg.): Systemgastronomie in Deutschland 2014. (URL: http://www.dehoga-bundesverband.de/fileadmin/Startseite/01_UEber_uns/05_Fachabteilungen/01_Systemgastronomie/Broschuere/2014_FASG_Broschuere.pdf [letzter Zugriff: 09.02.2017]).
- Gardini, M. A. (2011): Mit der Marke zum Erfolg. Markenmanagement in Hotellerie und Gastronomie. Matthaes, Stuttgart.
- Lashley, C./Morrison, A. (Hrsg.) (2000): Franchising Hospitality Services. Routledge, London.
- Parsa, H. G./Kwansa, F. A. (Hrsg.) (2001): Quick Service Restaurants. Franchising and Multi-Unit Chain Management. Haworth.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Management in der Systemgastronomie

Kurscode: BSGA02

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

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs vermittelt den Studierenden eine Struktur für das operative Denken im Management von Unternehmen in der Systemgastronomie. Der Kurs vermittelt die Kenntnis branchenspezifischer Anwendung betriebswirtschaftlicher Entscheidungen in Einkauf, Warenwirtschaft, Marketing, Personalwesen, Controlling und Risiko- und Reklamationsmanagement.Darauf aufbauend wird das gesammelte Wissen verwendet, um mit dem Instrument des Businessplanes die erlangten Kenntnisse modellhaft einer praktischen Anwendung zuzuführen und die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Existenzgründung in der Systemgastronomie aufzuzeigen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das Wissen über die speziellen ökonomischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Systemgastronomie in der Branche zu verwenden und in gestellten Aufgaben zu demonstrieren und anzuwenden.
- die grundlegenden Module einer Wertschöpfungskette in Unternehmen dieser Branche zu charakterisieren, Abläufe zu organisieren, Zusammenhänge zu weiteren Modulen zu erkennen und entsprechende Verbindungen zu strukturieren und zu optimieren.
- branchenspezifische Marketingmethoden zu diskutieren, Markt- und Umfeldbedingungen zu analysieren, die eigene Marktposition zu definieren.
- Zielgruppen zu bestimmen und die Entwicklung neuer und komplexer Preis- und Produktstrukturen zu gestalten und diese im Markt zu kommunizieren.
- in dieser personalintensiven Branche den Personalbedarf zu planen und anhand von Einsatzplänen zu überprüfen, einen weiteren Bedarf zu ermitteln, die Leistung der Mitarbeiter zu evaluieren, anhand von Vorgaben zu überprüfen und Trainingsbedarf abzuschätzen.
- ihre Kenntnisse im Risiko- und Reklamationsmanagement auf Situationen aus der Praxis anzuwenden, diese zu beurteilen und situationsgerecht zu lösen.
- wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen zu differenzieren und zu interpretieren, auf der Basis einer Kosten- und Leistungsrechnung eine Deckungsbeitrags- und Break-even-Analyse zu erstellen. Außerdem sind sie mit erfolgreicher Preisgestaltung vertraut.
- die Bedeutung eines Businessplans zu erkennen und diesen im Hinblick auf eine Existenzgründung selbst zu erstellen.

Kursinhalt

1. Einkauf und Warenwirtschaft
   - 1.1 Die Lagerhaltung
   - 1.2 Einkauf und Warenwirtschaft

2. Marketing
   - 2.1 Marketing in der Systemgastronomie
   - 2.2 Situationsanalyse bzw. Marketingforschung, Marktanalysen
   - 2.3 Marktprognose, Marketingziele, Marketingsstrategie
   - 2.4 Marketingmix in der Systemgastronomie

3. Personalwesen
   - 3.1 Personalbedarfsplanung
   - 3.2 Personalbeschaffung
   - 3.3 Personaleinsatzplanung
   - 3.4 Personalentwicklung und Personaltraining

4. Risiko- und Reklamationsmanagement
   - 4.1 Arbeitssicherheit, Unfallschutz und Gesundheitsschutz
   - 4.2 Reklamationsmanagement

5. Controlling
   - 5.1 Kosten- und Leistungsrechnung (KLR)
   - 5.2 Preisgestaltung
   - 5.3 Deckungsbeitragsrechnung und Break-even-Analyse
   - 5.4 Kennzahlen in der (System-)Gastronomie

6. Existenzgründung in der Systemgastronomie
   - 6.1 Grundvoraussetzungen für die erfolgreiche Existenzgründung in der Systemgastronomie

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Block, W.-D./Letzner, C./Panzenböck, G. (2011): Systemgastronomie. Systemorganisation, Personalwesen, Steuerung und Kontrolle betrieblicher Leistungserstellung. Trauner, Linz. ▪ Dettmer, H. (2009): Systemgastronomie in Theorie und Praxis. 3. Auflage, Verlag Handwerk und Technik, Hamburg. ▪ Hänssler, K.-H. (Hrsg.) (2011): Management in der Hotellerie und Gastronomie. 8. Auflage. Oldenbourg, München. ▪ Nierhaus, P./Ploner, J.-G. (2014): Reich in der Gastronomie. Strategien für die Zukunft. 4. Auflage, Matthaes, Stuttgart. ▪ Schneider, W. (2007): McMarketing. Einblicke in die Marketing-Strategie von McDonald's. Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Health Care Management

Modulcode: BWGM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dagmar Ittner (Einführung in das Gesundheitsmanagement) / Prof. Dr. Dagmar Ittner (Rahmenbedingungen des Gesundheitsmarktes (Vertiefung))

Kurse im Modul

- Einführung in das Gesundheitsmanagement (BWGM01)
- Rahmenbedingungen des Gesundheitsmarktes (Vertiefung) (BWGM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Einführung in das Gesundheitsmanagement • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten Rahmenbedingungen des Gesundheitsmarktes (Vertiefung) • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Einführung in das Gesundheitsmanagement

- Geschichtliche Grundlagen und Systeme des Gesundheitsmarktes, Rahmenbedingungen des Gesundheitswesens, Besonderheiten des Gesundheitsmarktes im Zusammenspiel von Marktwirtschaft und öffentlichem Auftrag
- Herausforderungen eines solidarischen Gesundheitssystems
- Gesundheitssysteme im Vergleich und Gesundheitstourismus sowie deren Implikationen für das deutsche Gesundheitssystem
- Betriebliches Gesundheitsmanagement als Führungsaufgabe zum Erhalt der Beschäftigungs- und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens

Rahmenbedingungen des Gesundheitsmarktes (Vertiefung)

- Skizzierung der Rahmenbedingungen sowie der gesetzlichen Grundlagen des Gesundheitssystems (SGB V, SGB XI; SGB XII; SGB IX)
- Analyse der Angebotsstrukturen (private und gesetzliche Krankenkassen, öffentliche Institutionen, Netzwerke, integrierte Versorgung, Besonderheiten freigemeinnütziger Anbieter)
- Krankenhausfinanzierungssystem unter Berücksichtigung des DRG-Sytems

Qualifikationsziele des Moduls

Einführung in das Gesundheitsmanagement

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden Prozesse des Gesundheitsmanagements wiederzugeben.
- Modelle des Gesundheitswesens zu kennen und aktuelle Situationen entsprechend zu klassifizieren.
- Akteure und Komponenten sowie deren Zusammenspiel im Gesundheitsmarkt zu überblicken.
- die gegenwärtigen Probleme und Entwicklungen des Gesundheitsmarktes auf die Chancen für eigenes wirtschaftliches Handeln und Entscheiden hin zu bewerten.
- das betriebliche Gesundheitsmanagement als Führungsinstrument zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und zur Stärkung der Mitarbeiterbindung einzusetzen.

Rahmenbedingungen des Gesundheitsmarktes (Vertiefung)

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die strukturellen und ökonomischen sowie die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen des Gesundheitswesens zu analysieren und zu bewerten.
- auf Basis erworbener Kenntnisse die Grundzüge von Entscheidungen im Gesundheitswesen zu erkennen und eine eigene, selbstständige Entscheidungsfindung zu entwickeln.
- die Prozesse im Gesundheitswesen in ihren Grundzügen zu skizzieren.
- bereits vorhandene betriebswirtschaftliche Kenntnisse auf die Mechanismen des Gesundheitsmanagements anzuwenden.
- die Regulierungen gesetzlicher Eingriffe zu verstehen, zu analysieren und in eigene Entscheidungen mit einzubeziehen.
- Finanzierungs- und Entscheidungsprozesse, die ihnen sowohl bei einer Tätigkeit innerhalb als auch außerhalb der Gesundheitswirtschaft von großen Nutzen sein werden, zu durchdringen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich Gesundheitsmanagement auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Gesundheit & Soziales

Einführung in das Gesundheitsmanagement

Kurscode: BWGM01

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

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden lernen die Spezifika des Gesundheitsmarktes kennen. Verschiedene Modelle – Marktsysteme (z. B. USA), Beveridge (z. B. NHS in Großbritannien), Bismarcksches Krankenversicherungsmodell als Basis der heutigen deutschen gesetzlichen Krankenversicherungen – werden im aktuellen Kontext bearbeitet. Die gegenwärtigen Prozesse im Zusammenspiel von Regulierung und Deregulierung des Gesundheitsmarktes, von Marktwirtschaft und Sicherstellungsbedürfnissen werden diskutiert. Neue Potentiale des Gesundheitsmarktes, bspw. in Form eines wachsenden Gesundheitstourismus, werden vorgestellt und bewertet. Das betriebliche Gesundheitsmanagement wird als branchenübergreifendes Führungsinstrument vorgestellt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden Prozesse des Gesundheitsmanagements wiederzugeben.
- Modelle des Gesundheitswesens zu kennen und aktuelle Situationen entsprechend zu klassifizieren.
- Akteure und Komponenten sowie deren Zusammenspiel im Gesundheitsmarkt zu überblicken.
- die gegenwärtigen Probleme und Entwicklungen des Gesundheitsmarktes auf die Chancen für eigenes wirtschaftliches Handeln und Entscheiden hin zu bewerten.
- das betriebliche Gesundheitsmanagement als Führungsinstrument zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und zur Stärkung der Mitarbeiterbindung einzusetzen.

Kursinhalt

1. Gesundheitswesen und Gesundheitswirtschaft
   - 1.1 Das Gesundheitswesen in Deutschland
   - 1.2 Praktische Relevanz des Managements im Gesundheitswesen
   - 1.3 Gesundheitswirtschaft
   - 1.4 Der Gesundheitsmarkt – ein echter Markt?
   - 1.5 Kritik am Gesundheitsmarkt
   - 1.6 Wettbewerb im Gesundheitswesen?

2. Systembeschreibungen
- 2.1 Ausgangslage
- 2.2 Marktsysteme
- 2.3 Staatliche Gesundheitssysteme
- 2.4 Sozialversicherungssysteme
- 2.5 Vergleich der Gesundheitssysteme
- 2.6 Der sechste Kondratieff-Zyklus

3. Herausforderung eines solidarischen Gesundheitssystems
- 3.1 Demografischer Wandel
- 3.2 Medizinischer Fortschritt
- 3.3 Sozialer Wandel
- 3.4 Herausforderung für das Gesundheitswesen

4. Gesundheitssysteme im Vergleich: die D-A-CH-Region
- 4.1 Das deutsche Gesundheitssystem
- 4.2 Das österreichische Gesundheitswesen
- 4.3 Das Gesundheitswesen in der Schweiz

5. Gesundheitstourismus
- 5.1 Deutschland als Reiseland
- 5.2 Neuer Gesundheitstourismus
- 5.3 Wachstumsgründe
- 5.4 Potenziale und Chancen
- 5.5 Outgoing-Tourismus

6. Fraud & Corruption – Betrug und Korruption im Gesundheitswesen?
- 6.1 Daten und Fakten
- 6.2 Erscheinungsformen und Täter
- 6.3 Abrechnungsproblematik
- 6.4 Folgen
- 6.5 Lösungsansätze
- 6.6 Strafrechtliche Verfolgung

7. Betriebliche Gesundheitsvorsorge: Chancen für ein Unternehmen
   - 7.1 Ausgangslage
   - 7.2 Bedarf an und Gründe für BGM
   - 7.3 BGM – Definition, Aufgaben, Nutznießer, Ziele und Prinzipien
   - 7.4 Zentrale Handlungsfelder, Nachteile, Stolpersteine und Grenzen
   - 7.5 Mindeststandards, Mitarbeiterbindung und ROI
   - 7.6 Modell eines integrierten BGM

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Busse, R./Schreyögg, J./Tiemann, O. (2010): Management im Gesundheitswesen. 2. Auflage, Springer, Berlin/Heidelberg.
- Esslinger, A. S./Emmert, M./Schöffski, O. (Hrsg.) (2010): Betriebliches Gesundheitsmanagement. Mit gesunden Mitarbeitern zu unternehmerischem Erfolg. Gabler, Wiesbaden.
- Schölkopf, M. (2010): Das Gesundheitswesen im internationalen Vergleich. Gesundheitssystemvergleich und die europäische Gesundheitspolitik. MVW, Berlin.
- Simon, M. (2009): Das Gesundheitswesen in Deutschland. Eine Einführung in Struktur und Funktionsweise. 3. Auflage, Huber, Bern.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Rahmenbedingungen des Gesundheitsmarktes (Vertiefung)

Kurscode: BWGM02

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

Beschreibung des Kurses

Aufbauend auf den Einführungen werden die gesetzlichen Grundlagen, die Anbieter- und Nachfragestrukturen des Gesundheitsmarktes unter besonderer Berücksichtigung der unmittelbaren Gesundheitsversorgung sowie die Finanzierungswege dargestellt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die strukturellen und ökonomischen sowie die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen des Gesundheitswesens zu analysieren und zu bewerten.
- auf Basis erworbener Kenntnisse die Grundzüge von Entscheidungen im Gesundheitswesen zu erkennen und eine eigene, selbstständige Entscheidungsfindung zu entwickeln.
- die Prozesse im Gesundheitswesen in ihren Grundzügen zu skizzieren.
- bereits vorhandene betriebswirtschaftliche Kenntnisse auf die Mechanismen des Gesundheitsmanagements anzuwenden.
- die Regulierungen gesetzlicher Eingriffe zu verstehen, zu analysieren und in eigene Entscheidungen mit einzubeziehen.
- Finanzierungs- und Entscheidungsprozesse, die ihnen sowohl bei einer Tätigkeit innerhalb als auch außerhalb der Gesundheitswirtschaft von großen Nutzen sein werden, zu durchdringen.

Kursinhalt

1. Gesetzliche Grundlagen
   - 1.1 Gesetzliche Krankenversicherung (SGB V)
   - 1.2 Soziale Pflegeversicherung (SGB XI)
   - 1.3 Sozialhilfe (SGB XII)
   - 1.4 Rehabilitation (SGB IX)

2. Finanzierung
   - 2.1 Finanzierung der gesetzlichen Krankenversicherung
   - 2.2 Finanzierung der privaten Krankenversicherung
   - 2.3 Finanzierung der Berufsgenossenschaften
   - 2.4 Finanzierung des zweiten Gesundheitsmarkts
   - 2.5 Gesundheitsfonds
   - 2.6 DRG
   - 2.7 Ambulanter Bereich
3. Leistungsanbieter – Analyse ambulanter und stationärer Anbieter
   - 3.1 Ambulanter Sektor
   - 3.2 Stationärer Sektor
4. Das Krankenhausfinanzierungssystem unter Berücksichtigung des DRG-Systems
   - 4.1 Marktspezifische Besonderheiten der Leistungserstellung im Krankenhaus
5. Ambulante Versorgung
   - 5.1 Von der Einzelpraxis zum Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ)

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Busse, R./Schreyögg, J./Stargardt, T. (Hrsg.) (2013): Management im Gesundheitswesen. Das Lehrbuch für Studium und Praxis. 3. Auflage, Springer, Berlin.
- Fleß, S. (2013): Grundlagen der Gesundheitsökonomie: Eine Einführung in das wirtschaftliche Denken im Gesundheitswesen. 3. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Mediengruppe Oberfranken (Hrsg.) (2014): KU Gesundheitsmanagement Sonderheft. Krankenhausfinanzierungsrecht 2014. Mediengruppe Oberfranken, Bamberg.
- Rau, F./Roeder, N./Hensen, P. (Hrsg.) (2009): Auswirkungen der DRG-Einführung in Deutschland. Standortbestimmung und Perspektiven. Kohlhammer, Stuttgart.
- Walhalla Fachredaktion (Hrsg.) (2014): Das gesamte Sozialgesetzbuch SGB I bis SGB XII. 17. Auflage, Walhalla Fachverlag, Regensburg.
- Wernitz, M.H./Pelz, J. (2010): Gesundheitsökonomie und das deutsche Gesundheitswesen. Ein praxisorientiertes Lehrbuch für Studium und Beruf. Kohlhammer, Stuttgart.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Marktpsychologie

Modulcode: DLBMPS

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Julia Pitters (Wirtschaftspsychologie) / Prof. Dr. Julia Pitters (Konsumentenverhalten)

Kurse im Modul

- Wirtschaftspsychologie (DLBMPS01)
- Konsumentenverhalten (DLBMPS02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Wirtschaftspsychologie • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Konsumentenverhalten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Wirtschaftspsychologie

- Allgemeine Theorien der Wirtschaftspsychologie
- Psychologie mikroökonomischer Prozesse
- Psychologie makroökonomischer Prozesse
- Psychologie des Wandels
- Die lernende Organisation

Konsumentenverhalten

- Verhaltenswissenschaftliche Grundlagen des Konsumverhaltens
- Einflussfaktoren auf das Konsumverhalten
- Konsumverhalten auf Dienstleistungsmärkten
- Organisationales Kaufverhalten

Qualifikationsziele des Moduls

Wirtschaftspsychologie

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zentrale ökonomische Grundannahmen und deren Einflussfaktoren zu beschreiben und in Bezug auf konkrete Handlungs- und Entscheidungssituationen kritisch zu hinterfragen.
- wichtige Theorien im Bereich Motivation, Kognition und Interaktion zu diskutieren sowie deren Bedeutung für wirtschaftliche Aufgaben und Kontexte zu erläutern.
- grundlegende psychologische Bedingungsfaktoren und Erklärungsmodelle makroökonomischer Prozesse und Phänomene zu erklären und auf zentrale ökonomische Fragestellungen anzuwenden.
- die Bedeutung der Arbeit und wesentlicher Einflussfaktoren aus psychologischer Perspektive darzustellen und daraus betriebliche Möglichkeiten zur Gestaltung von Arbeit abzuleiten.
- wesentliche psychologische Modelle und Konzepte zur Beschreibung und Beeinflussung menschlichen Verhaltens in Organisationen und Gruppen zu unterscheiden.
- die Möglichkeiten und Grenzen der gezielten Entwicklung von Organisationen anhand zentraler psychologischer Theorien und Modelle zu beurteilen und Verhaltensempfehlungen zu entwickeln.
- psychologische Grundkonzepte der lernenden Organisation zu erörtern und konkrete Maßnahmen für den betrieblichen Alltag zu entwerfen.

Konsumentenverhalten

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zentrale Begriffe der Konsumentenpsychologie zu erklären sowie die grundlegenden psychologischen Modelle zur Erklärung des Konsumentenverhaltens zu unterscheiden und hinsichtlich ihrer Aussagekraft und Einsatzfähigkeit zu beurteilen.
- psychologische Theorien und Modelle über Faktoren darzulegen, die das Verhalten auslösen bzw. beeinflussen und daraus Empfehlungen für zielführende Marketing- und Werbemaßnahmen abzuleiten.
- verhaltenswissenschaftliche Modelle zu Kaufentscheidungen und Kaufprozessen zu diskutieren und darauf basierend Handlungsempfehlungen für Unternehmen zu entwickeln.
- die wesentlichen verhaltenswissenschaftlichen Aspekte und Instrumente der Kundenbindung zu erklären und Lösungsansätze für konkrete betriebliche Aufgabenstellungen in diesem Bereich zu erarbeiten.
- die besonderen Anforderungen beim Verkauf von Dienstleistungen zu beschreiben und Maßnahmen zu planen, um ihnen erfolgversprechend zu begegnen.
- organisationales Kaufverhalten und dessen Determinanten modellhaft zu erläutern und Vorschläge zu unterbreiten, um das Handeln in den einzelnen Prozessphasen zielführend zu gestalten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Psychologie	Alle Bachelor-Programme im Bereich Sozialwissenschaften

Wirtschaftspsychologie

Kurscode: DLBMPS01

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

Beschreibung des Kurses

Entscheidungen in komplexen Situationen folgen nicht den Regeln der Logik, sondern sind von den Eigenheiten des Verhaltens der Marktteilnehmer bestimmt. Um dieses Verhalten besser zu verstehen und darauf aufbauend verlässliche Prognosen zu erstellen, muss die Ökonomie die Erkenntnisse der Psychologie berücksichtigen.Nach einer Einführung in die ökonomische Psychologie und deren Einflussfaktoren werden die Studierenden mit den verschiedenen Theorien zu den Themen Motivation, Kognition und Interaktion vertraut gemacht. Der Kurs geht dann auf die Wirtschaftspsychologie auf makro- und mikroökonomischer Ebene ein. Dabei lernen die Studierenden die psychologische Sicht auf die Entwicklung von Ländern und Gesellschaften genauso kennen wie die Psychologie von Organisationen und Gruppen. Darüber hinaus wird im Speziellen die Psychologie der Arbeit in Bezug auf das Personal und die Arbeitszufriedenheit beleuchtet.Die Studierenden lernen die Bedeutung des Wandels in Organisationen und das Prinzip der lernenden Organisation kennen und verstehen. Die Fähigkeit, schneller zu lernen als die Konkurrenz, gehört zu den wichtigsten Wettbewerbsfaktoren. Lernende Organisationen fördern gemeinsames und individuelles Lernen und somit die Motivation der Mitarbeiter.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zentrale ökonomische Grundannahmen und deren Einflussfaktoren zu beschreiben und in Bezug auf konkrete Handlungs- und Entscheidungssituationen kritisch zu hinterfragen.
- wichtige Theorien im Bereich Motivation, Kognition und Interaktion zu diskutieren sowie deren Bedeutung für wirtschaftliche Aufgaben und Kontexte zu erläutern.
- grundlegende psychologische Bedingungsfaktoren und Erklärungsmodelle makroökonomischer Prozesse und Phänomene zu erklären und auf zentrale ökonomische Fragestellungen anzuwenden.
- die Bedeutung der Arbeit und wesentlicher Einflussfaktoren aus psychologischer Perspektive darzustellen und daraus betriebliche Möglichkeiten zur Gestaltung von Arbeit abzuleiten.
- wesentliche psychologische Modelle und Konzepte zur Beschreibung und Beeinflussung menschlichen Verhaltens in Organisationen und Gruppen zu unterscheiden.
- die Möglichkeiten und Grenzen der gezielten Entwicklung von Organisationen anhand zentraler psychologischer Theorien und Modelle zu beurteilen und Verhaltensempfehlungen zu entwickeln.
- psychologische Grundkonzepte der lernenden Organisation zu erörtern und konkrete Maßnahmen für den betrieblichen Alltag zu entwerfen.

Kursinhalt

1. Die ökonomische Psychologie des Menschen
   - 1.1 Ökonomische Psychologie
   - 1.2 Das menschliche Verhalten in der Ökonomie

2. Einflussfaktoren auf ökonomischen Grundannahmen
   - 2.1 Wahrnehmung und Verarbeitung von Informationen
   - 2.2 Entscheidungen
   - 2.3 Gefühle

3. Theorien der Wirtschaftspsychologie
   - 3.1 Theorien im Bereich Kognition
   - 3.2 Theorien im Bereich der (irrationalen) Entscheidung
   - 3.3 Theorien im Bereich Interaktion

4. Psychologie makroökonomischer Prozesse
   - 4.1 Psychologie der wirtschaftlichen Entwicklung
   - 4.2 Psychologie entwickelter Gesellschaften
   - 4.3 Psychologie der Märkte
   - 4.4 Bedürnfnistheorien
   - 4.5 Psychologie des Geldes

5. Psychologie mikroökonomischer Prozesse I
   - 5.1 Psychologie der Arbeit
   - 5.2 Psychologie des Arbeitspersonals
   - 5.3 Psychologie der Arbeitsmotivation
   - 5.4 Psychologie der Arbeitsgestaltung
   - 5.5 Psychologie der Arbeitszufriedenheit
   - 5.6 Psychologie der Arbeitsbelastung

6. Wirtschaftspsychologie mikroökonomischer Prozesse II
   - 6.1 Psychologie der Organisation
   - 6.2 Organisationale Gruppen
   - 6.3 Organisationale Macht
   - 6.4 Organisationale Konflikte
   - 6.5 Organisationale Führung

7. Die Psychologie des Wandels
   - 7.1 Bereiche des organisatorischen Wandels
   - 7.2 Phasen des organisatorischen Wandels
   - 7.3 Organisationsentwicklung

8. Die lernende Organisation
   - 8.1 Systemdenken
   - 8.2 Personal Mastery
   - 8.3 Mentale Modelle
   - 8.4 Visionen
   - 8.5 Teamlernen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Kirchler, E. (2011): Wirtschaftspsychologie. Individuen, Gruppen, Märkte, Staat. 4. Auflage, Hogrefe, Göttingen.
- Moser, K. (2007): Wirtschaftspsychologie. Springer, Berlin.
- Senge, P. (2011): Die Fünfte Disziplin. Kunst und Praxis der lernenden Organisation. 11. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Wiswede, G. (2012): Einführung in die Wirtschaftspsychologie. 5. Auflage, UTB, Stuttgart.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Konsumentenverhalten

Kurscode: DLBMPS02

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

Beschreibung des Kurses

Unternehmen müssen ihre Kunden und deren Kauf- und Konsumverhalten kennen, um Trends frühzeitig wahrzunehmen und Chancen der Bedarfsdeckung zu nutzen. Deshalb ist es unerlässlich, zu analysieren, wie Kunden ihre Ressourcen (Zeit, Geld, Aufwand) einteilen und welche Faktoren zur Kaufentscheidung beitragen. Hierzu müssen beispielsweise die folgenden Fragen beantwortet werden: Was, warum, wann, wie, wie oft und wo kauft der Kunde? Wie beeinflussen die Merkmale von Produkten und Dienstleistungen den Kaufentscheidungsprozess? Und welche anderen Aspekte und Faktoren sind wichtig? Dieser Kurs macht die Studierenden mit wesentlichen psychologischen Erklärungsansätzen und Modellen des Konsumentenverhaltens vertraut. Er beleuchtet die Kaufentscheidungsprozesse von privaten Haushalten und beschaffenden Organisationen, untersucht die individuellen und sozialen Faktoren, die diese Prozesse jeweils beeinflussen und zeigt zentrale Konzepte zur Kundenbindung auf. Zudem vermittelt er die Besonderheiten der Vermarktung von Dienstleistungen und stellt Ansätze vor, wie Unternehmen diesen spezifischen Anforderungen wirksam begegnen können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zentrale Begriffe der Konsumentenpsychologie zu erklären sowie die grundlegenden psychologischen Modelle zur Erklärung des Konsumentenverhaltens zu unterscheiden und hinsichtlich ihrer Aussagekraft und Einsatzfähigkeit zu beurteilen.
- psychologische Theorien und Modelle über Faktoren darzulegen, die das Verhalten auslösen bzw. beeinflussen und daraus Empfehlungen für zielführende Marketing- und Werbemaßnahmen abzuleiten.
- verhaltenswissenschaftliche Modelle zu Kaufentscheidungen und Kaufprozessen zu diskutieren und darauf basierend Handlungsempfehlungen für Unternehmen zu entwickeln.
- die wesentlichen verhaltenswissenschaftlichen Aspekte und Instrumente der Kundenbindung zu erklären und Lösungsansätze für konkrete betriebliche Aufgabenstellungen in diesem Bereich zu erarbeiten.
- die besonderen Anforderungen beim Verkauf von Dienstleistungen zu beschreiben und Maßnahmen zu planen, um ihnen erfolgversprechend zu begegnen.
- organisationales Kaufverhalten und dessen Determinanten modellhaft zu erläutern und Vorschläge zu unterbreiten, um das Handeln in den einzelnen Prozessphasen zielführend zu gestalten.

Kursinhalt

1. Einführung in das Konsumentenverhalten
   - 1.1 Begriffe und Entwicklung des Konsumentenverhaltens
   - 1.2 Ziele der Konsumentenforschung
   - 1.3 Konsum und Konsumenten

2. Modelle des Konsumentenverhaltens
   - 2.1 Modellansätze zur Erklärung des Konsumentenverhaltens
   - 2.2 Wichtige Modellarten des Konsumentenverhaltens
   - 2.3 Einführung in die Determinanten des Konsumentenverhaltens

3. Aktivierung
   - 3.1 Grundlagen zur Aktivierung
   - 3.2 Aktivierung des Konsumenten

4. Emotion, Motivation und Einstellung
   - 4.1 Emotion
   - 4.2 Motivation
   - 4.3 Einstellung

5. Kognitive Prozesse
   - 5.1 Kognition und Gedächtnis
   - 5.2 Lernen durch Konditionierung und kognitive Lerntheorien

6. Weitere Einflüsse auf das Konsumentenverhalten
   - 6.1 Persönliche Einflussgrößen
   - 6.2 Soziale Einflussgrößen
   - 6.3 Kulturelle Einflussgrößen

7. Der Kaufprozess
   - 7.1 Arten der Kaufentscheidung und Kaufentscheidungstyp
   - 7.2 Vorkaufphase
   - 7.3 Kaufphase
   - 7.4 Nachkauf- und Nutzungsphase

8. Der Kunde ist König: Von der Kundenorientierung zum Kundenwert
   - 8.1 Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit
   - 8.2 Kundenbindung und Kundenwert

9. Konsumentenverhalten auf Dienstleistungsmärkten
   - 9.1 Kaufentscheidungsprozess im Dienstleistungsbereich
   - 9.2 Die Service-Erfolgskette
   - 9.3 Marktsegmentierung auf Dienstleistungsmärkten

10. Organisationales Kaufverhalten
   - 10.1 Grundlagen des organisationalen Kaufverhaltens
   - 10.2 Ein Modell organisatorischer Kaufentscheidung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Kroeber-Riel, W./Gröppel-Klein, A. (2013): Konsumentenverhalten. 10. Auflage, Vahlen, München.
- Meffert, H./Bruhn, M. (2009): Dienstleistungsmarketing. Grundlagen – Konzepte – Methoden. 6. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Solomon, M. R. (2011): Konsumentenverhalten. 9. Auflage, Pearson, München.
- Trommsdorf, V./Teichert, T. (2011): Konsumentenverhalten. 8. Auflage, Kohlhammer, Stuttgart.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Organisationspsychologie

Modulcode: DLPOPS

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Julia Pitters (Wirtschaftspsychologie) / Prof. Dr. Julia Pitters (Arbeits- und Organisationspsychologie)

Kurse im Modul

- Wirtschaftspsychologie (DLBMPS01)
- Arbeits- und Organisationspsychologie (DLPOPS02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Wirtschaftspsychologie • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Arbeits- und Organisationspsychologie • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote
s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Wirtschaftspsychologie

- Allgemeine Theorien der Wirtschaftspsychologie
- Psychologie mikroökonomischer Prozesse
- Psychologie makroökonomischer Prozesse
- Psychologie des Wandels
- Die lernende Organisation

Arbeits- und Organisationspsychologie

- Grundlagen der Arbeitspsychologie
- Konzepte und Methoden der Arbeitsanalyse und -bewertung
- Konzepte und Methoden der Arbeitsmotivation und -zufriedenheit
- Konzepte und Methoden der Arbeits- und Arbeitsplatzgestaltung
- Arbeitssicherheit und Gesundheit
- Grundlagen der Organisationspsychologie
- Konzepte und Methoden der Organisationsanalyse und -gestaltung
- Interaktion und Kommunikation in Organisationen
- Organisationsklima und -kultur
- Die lernende Organisation

Qualifikationsziele des Moduls

Wirtschaftspsychologie

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zentrale ökonomische Grundannahmen und deren Einflussfaktoren zu beschreiben und in Bezug auf konkrete Handlungs- und Entscheidungssituationen kritisch zu hinterfragen.
- wichtige Theorien im Bereich Motivation, Kognition und Interaktion zu diskutieren sowie deren Bedeutung für wirtschaftliche Aufgaben und Kontexte zu erläutern.
- grundlegende psychologische Bedingungsfaktoren und Erklärungsmodelle makroökonomischer Prozesse und Phänomene zu erklären und auf zentrale ökonomische Fragestellungen anzuwenden.
- die Bedeutung der Arbeit und wesentlicher Einflussfaktoren aus psychologischer Perspektive darzustellen und daraus betriebliche Möglichkeiten zur Gestaltung von Arbeit abzuleiten.
- wesentliche psychologische Modelle und Konzepte zur Beschreibung und Beeinflussung menschlichen Verhaltens in Organisationen und Gruppen zu unterscheiden.
- die Möglichkeiten und Grenzen der gezielten Entwicklung von Organisationen anhand zentraler psychologischer Theorien und Modelle zu beurteilen und Verhaltensempfehlungen zu entwickeln.
- psychologische Grundkonzepte der lernenden Organisation zu erörtern und konkrete Maßnahmen für den betrieblichen Alltag zu entwerfen.

Arbeits- und Organisationspsychologie

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Theorien, Befunde und Methoden der Arbeits- und Organisationspsychologie zu skizzieren und diese in den Gesamtzusammenhang der Wirtschaftspsychologie einzuordnen.
- die wichtigsten psychologischen Aspekte einer optimalen Gestaltung von Arbeitssystemen zu erklären und diese zur Analyse und Bewertung von Betrieben einzusetzen sowie konkrete Handlungsempfehlungen zu deren Veränderung abzuleiten.
- die wichtigsten Methoden der Arbeitsanalyse, -bewertung und -gestaltung zu erläutern.
- die Modelle der Arbeitsmotivation und -zufriedenheit zu beschreiben diese zur proaktiven Gestaltung eines motivierenden Arbeitsumfeldes einzusetzen.
- die grundlegenden organisationspsychologischen Prozesse und deren Wirkungen auf die Arbeit in Gruppen/Teams zu erläutern.
- das Verhalten von Personen in Organisationen zu beschreiben, zu erklären und zu prognostizieren sowie erste Erkenntnisse für die Übernahme von Managementaufgaben und Personalführung abzuleiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich Psychologie auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Gesundheit & Soziales

Wirtschaftspsychologie

Kurscode: DLBMPS01

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

Beschreibung des Kurses

Entscheidungen in komplexen Situationen folgen nicht den Regeln der Logik, sondern sind von den Eigenheiten des Verhaltens der Marktteilnehmer bestimmt. Um dieses Verhalten besser zu verstehen und darauf aufbauend verlässliche Prognosen zu erstellen, muss die Ökonomie die Erkenntnisse der Psychologie berücksichtigen.Nach einer Einführung in die ökonomische Psychologie und deren Einflussfaktoren werden die Studierenden mit den verschiedenen Theorien zu den Themen Motivation, Kognition und Interaktion vertraut gemacht. Der Kurs geht dann auf die Wirtschaftspsychologie auf makro- und mikroökonomischer Ebene ein. Dabei lernen die Studierenden die psychologische Sicht auf die Entwicklung von Ländern und Gesellschaften genauso kennen wie die Psychologie von Organisationen und Gruppen. Darüber hinaus wird im Speziellen die Psychologie der Arbeit in Bezug auf das Personal und die Arbeitszufriedenheit beleuchtet.Die Studierenden lernen die Bedeutung des Wandels in Organisationen und das Prinzip der lernenden Organisation kennen und verstehen. Die Fähigkeit, schneller zu lernen als die Konkurrenz, gehört zu den wichtigsten Wettbewerbsfaktoren. Lernende Organisationen fördern gemeinsames und individuelles Lernen und somit die Motivation der Mitarbeiter.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zentrale ökonomische Grundannahmen und deren Einflussfaktoren zu beschreiben und in Bezug auf konkrete Handlungs- und Entscheidungssituationen kritisch zu hinterfragen.
- wichtige Theorien im Bereich Motivation, Kognition und Interaktion zu diskutieren sowie deren Bedeutung für wirtschaftliche Aufgaben und Kontexte zu erläutern.
- grundlegende psychologische Bedingungsfaktoren und Erklärungsmodelle makroökonomischer Prozesse und Phänomene zu erklären und auf zentrale ökonomische Fragestellungen anzuwenden.
- die Bedeutung der Arbeit und wesentlicher Einflussfaktoren aus psychologischer Perspektive darzustellen und daraus betriebliche Möglichkeiten zur Gestaltung von Arbeit abzuleiten.
- wesentliche psychologische Modelle und Konzepte zur Beschreibung und Beeinflussung menschlichen Verhaltens in Organisationen und Gruppen zu unterscheiden.
- die Möglichkeiten und Grenzen der gezielten Entwicklung von Organisationen anhand zentraler psychologischer Theorien und Modelle zu beurteilen und Verhaltensempfehlungen zu entwickeln.
- psychologische Grundkonzepte der lernenden Organisation zu erörtern und konkrete Maßnahmen für den betrieblichen Alltag zu entwerfen.

Kursinhalt

1. Die ökonomische Psychologie des Menschen
   - 1.1 Ökonomische Psychologie
   - 1.2 Das menschliche Verhalten in der Ökonomie

2. Einflussfaktoren auf ökonomischen Grundannahmen
   - 2.1 Wahrnehmung und Verarbeitung von Informationen
   - 2.2 Entscheidungen
   - 2.3 Gefühle

3. Theorien der Wirtschaftspsychologie
   - 3.1 Theorien im Bereich Kognition
   - 3.2 Theorien im Bereich der (irrationalen) Entscheidung
   - 3.3 Theorien im Bereich Interaktion

4. Psychologie makroökonomischer Prozesse
   - 4.1 Psychologie der wirtschaftlichen Entwicklung
   - 4.2 Psychologie entwickelter Gesellschaften
   - 4.3 Psychologie der Märkte
   - 4.4 Bedürnfnistheorien
   - 4.5 Psychologie des Geldes

5. Psychologie mikroökonomischer Prozesse I
   - 5.1 Psychologie der Arbeit
   - 5.2 Psychologie des Arbeitspersonals
   - 5.3 Psychologie der Arbeitsmotivation
   - 5.4 Psychologie der Arbeitsgestaltung
   - 5.5 Psychologie der Arbeitszufriedenheit
   - 5.6 Psychologie der Arbeitsbelastung

6. Wirtschaftspsychologie mikroökonomischer Prozesse II
   - 6.1 Psychologie der Organisation
   - 6.2 Organisationale Gruppen
   - 6.3 Organisationale Macht
   - 6.4 Organisationale Konflikte
   - 6.5 Organisationale Führung

7. Die Psychologie des Wandels
   - 7.1 Bereiche des organisatorischen Wandels
   - 7.2 Phasen des organisatorischen Wandels
   - 7.3 Organisationsentwicklung

8. Die lernende Organisation
   - 8.1 Systemdenken
   - 8.2 Personal Mastery
   - 8.3 Mentale Modelle
   - 8.4 Visionen
   - 8.5 Teamlernen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Kirchler, E. (2011): Wirtschaftspsychologie. Individuen, Gruppen, Märkte, Staat. 4. Auflage, Hogrefe, Göttingen.
- Moser, K. (2007): Wirtschaftspsychologie. Springer, Berlin.
- Senge, P. (2011): Die Fünfte Disziplin. Kunst und Praxis der lernenden Organisation. 11. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Wiswede, G. (2012): Einführung in die Wirtschaftspsychologie. 5. Auflage, UTB, Stuttgart.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Arbeits- und Organisationspsychologie

Kurscode: DLPOPS02

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

Beschreibung des Kurses

Die Zusammenarbeit von Menschen in Organisationen wird ganz entscheidend von den formellen und informellen Prozessen der Interaktion und Kommunikation determiniert. Der Kurs „Arbeits- und Organisationspsychologie“ befasst sich mit den theoretischen Grundlagen, Konzepten und Methoden der Arbeits- und Organisationsgestaltung und nimmt dabei die Auswirkungen auf das Erleben und Handeln der verschiedenen Organisationsmitglieder in den Blick.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Theorien, Befunde und Methoden der Arbeits- und Organisationspsychologie zu skizzieren und diese in den Gesamtzusammenhang der Wirtschaftspsychologie einzuordnen.
- die wichtigsten psychologischen Aspekte einer optimalen Gestaltung von Arbeitssystemen zu erklären und diese zur Analyse und Bewertung von Betrieben einzusetzen sowie konkrete Handlungsempfehlungen zu deren Veränderung abzuleiten.
- die wichtigsten Methoden der Arbeitsanalyse, -bewertung und -gestaltung zu erläutern.
- die Modelle der Arbeitsmotivation und -zufriedenheit zu beschreiben diese zur proaktiven Gestaltung eines motivierenden Arbeitsumfeldes einzusetzen.
- die grundlegenden organisationspsychologischen Prozesse und deren Wirkungen auf die Arbeit in Gruppen/Teams zu erläutern.
- das Verhalten von Personen in Organisationen zu beschreiben, zu erklären und zu prognostizieren sowie erste Erkenntnisse für die Übernahme von Managementaufgaben und Personalführung abzuleiten.

Kursinhalt

1. Die Arbeits- und Organisationspsychologie
   - 1.1 Aufgaben und Formen der Arbeits- und Organisationspsychologie
   - 1.2 Arbeit
   - 1.3 Geschichte der Arbeitspsychologie

2. Konzepte und Methoden der Arbeitsanalyse und -bewertung
   - 2.1 Arbeitsanalyse
   - 2.2 Tätigkeitsanalyse
   - 2.3 Arbeitsbewertung

3. Konzepte und Methoden der Arbeitsmotivation und -zufriedenheit
   - 3.1 Motivationspsychologie
   - 3.2 Modelle Motivationspsychologie
   - 3.3 Theorien der Arbeitszufriedenheit

4. Konzepte und Methoden der Arbeits- und Arbeitsplatzgestaltung
   - 4.1 Gestaltung des Arbeitsumfeldes
   - 4.2 Arbeitsplatzgestaltung
   - 4.3 Herausforderungen der neuen Arbeitswelt

5. Arbeitssicherheit und Gesundheit
   - 5.1 Ergonomie, Lärm, Hitze und Beleuchtung
   - 5.2 Stress
   - 5.3 Work Life Balance
   - 5.4 Arbeitssicherheit

6. Grundlagen der Organisationspsychologie
   - 6.1 Organisationspsychologie
   - 6.2 Organisation
   - 6.3 Organisation gleich Interaktion?

7. Konzepte und Methoden der Organisationsanalyse und -gestaltung
   - 7.1 Aufbau und Strukturen von Organisationen
   - 7.2 Organisationsdiagnose
   - 7.3 Durchführung einer Organisationsdiagnose

8. Interaktion und Kommunikation in Organisationen
   - 8.1 Kommunikationsmodelle
   - 8.2 Gruppen und Teamarbeit
   - 8.3 Konflikte
   - 8.4 (Personal-)Führung

9. Organisationsklima und Organisationskultur
   - 9.1 Betriebs- und Organisationsklima
   - 9.2 Unternehmenskultur

10. Die lernende Organisation
    - 10.1 Lernende Organisation
    - 10.2 Organisationsentwicklung
    - 10.3 Innovationen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bamberg, E./Mohr, G./Busch, C. (2012): Arbeitspsychologie. Hogrefe, Göttingen.
- Marcus, B. (2011): Einführung in die Arbeits- und Organisationspsychologie. VS Verlag, Wiesbaden.
- Nerdinger, F. W./Blickle, G./Schaper, N. (2011): Arbeits- und Organisationspsychologie. 2. Auflage, Springer, Berlin.
- Rosenstiel, L. v. (2007): Grundlagen der Organisationspsychologie. 6. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Schuler, H./Moser, K. (2014): Lehrbuch Organisationspsychologie. 5. Auflage, Hogrefe, Bern.
- Sonntag, K./Frieling, E./Stegmeier, R. (2012): Lehrbuch Arbeitspsychologie. 3. Auflage, Hogrefe, Bern.
- Ulich, E. (2011): Arbeitspsychologie. 7. Auflage, Schäffer-Poeschel, Zürich.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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

- ☐ Learning Sprints®
- ☑ Skript
- ☑ Vodcast
- ☐ Shortcast
- ☑ Audio
- ☑ Musterklausur
- ☐ Repetitorium
- ☐ Creative Lab
- ☐ Prüfungsleitfaden
- ☑ Live Tutorium/Course Feed
- ☑ Folien

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Unternehmensfinanzierung

Modulcode: DLFUFG

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Andreas Simon (Corporate Finance) / Prof. Dr. Gerhard Sälzer (Finanzmanagement)

Kurse im Modul

- Corporate Finance (DLFUFG01)
- Finanzmanagement (DLFUFG02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Corporate Finance • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten Finanzmanagement • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Corporate Finance

- strategische Fragen der Finanzierung: Shareholder value, Kapitalstrukturpolitik, Financial modeling, Unternehmensbewertung, Unternehmenstransaktionen, Ausschüttungspolitik

Finanzmanagement

- operative Fragen der Finanzierung: Kapitalbedarf und Finanzierung im Lebenszyklus, Eigenkapitalorientierte Instrumente der Finanzierung, Fremdkapitalorientierte Finanzierungsinstrumente, Hybride Finanzierungsinstrumente, Spezifische Finanzierungssituationen, Working Capital Management

Qualifikationsziele des Moduls

Corporate Finance

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Finanzmodule als wesentliches Instrument der Corporate Finance zu modellieren, zu analysieren und im Hinblick auf wichtige finanzwirtschaftliche Key Performance-Indikatoren zu interpretieren.
- Unternehmensbewertungen mit marktüblichen Verfahren selbstständig durchzuführen und die Ergebnisse kritisch zu hinterfragen.
- wichtige Milestones bei der Umsetzung von Unternehmenstransaktionen – wie z. B. die finanzielle Due Diligence – zu benennen und durchzuführen.
- strategische Zielsetzungen von Unternehmen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen zu analysieren und ökonomisch zu bewerten.
- die Ausschüttungspolitik von Unternehmen zu bewerten und mit Hilfe der verschiedenen Instrumente in der Praxis zielgerichtet umzusetzen.
- die im Kurs erlernten und diskutierten Ansätze – soweit sinnvoll – in Microsoft Excel umzusetzen und praktisch zu implementieren.

Finanzmanagement

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- idealtypische Unternehmenszyklen basierend auf Produkt-, Technologie- oder Branchenlebenszyklen zu beschreiben und die spezifischen Anforderungen an die Unternehmensfinanzierung zu erkennen.
- einen problemadäquaten und zyklusspezifischen Finanzierungsmix abzuleiten.
- typische Finanzierungsformen der Eigen-, Fremd- und Hybridfinanzierung den Lebenszyklusphasen der Unternehmen zuzuordnen. Außerdem haben sie ein genaues Verständnis über wichtige Finanzierungsinstrumente der Praxis erworben.
- mögliche Finanzierungskonstruktionen für spezifische Unternehmenssituationen selbstständig zu entwickeln.
- kurzfristige Finanzierungsmöglichkeiten mit Hilfe des Working Capital Managements aufzuzeigen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Finanzen & Steuern	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Corporate Finance

Kurscode: DLFUFG01

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

Beschreibung des Kurses

Der Kurs „Corporate Finance“ legt den Schwerpunkt auf strategische Aspekte der Unternehmensfinanzierung. Ausgehend vom Shareholder-Value-Ansatz und der ökonomischen Bewertung von Unternehmensstrategien wird zunächst die Funktion und Bedeutung der Unternehmensfinanzierung für die Erreichung der Unternehmensziele thematisiert. Die Studierenden werden im ersten Block nochmals vertiefend in die Analyse von Finanzberichten und die Ableitung und Interpretation zentraler finanzieller Key Performance-Indikatoren zur Bewertung der finanziellen Situation von Unternehmen eingeführt. Die Gestaltung der optimalen Kapitalstruktur als wesentliches Entscheidungsfeld der Corporate Finance wird im folgenden Abschnitt erörtert. Mit den Theorem von Modigliani/ Miller werden finanzierungstheoretische Grundlagen dargestellt und die Studierenden lernen, welchen Einfluss Leverage Effekt und Kapital- und Agency Kosten auf die optimale Finanzierungsstruktur haben. Eine wesentliche Grundlage und Voraussetzung für viele Fragestellungen der Unternehmensfinanzierung ist der sog. Business Case und dabei insbesondere das Finanzplanungsmodul, i. e. S. bestehend aus Bilanz, GuV und Cashflow-Rechnung. Studierende erlernen die Modellierung und Analyse dieser Finanzmodule. Der Business Case ist auch eine wichtige Grundlage der Unternehmensbewertung. In diesem Block lernen die Studierenden wichtige praktisch relevante Methoden und Verfahren der Unternehmensbewertung anzuwenden und deren Ergebnisse – insbesondere auch im Vergleich der verschiedenen Verfahren – kritisch zu hinterfragen. Von besonderer praktischer Bedeutung ist der Discounted Cash Flow Ansatz, der in unterschiedlichen Varianten zur Anwendung kommt und in einem gesonderten Kapitel ausführlich behandelt wird. Ein weiterer Themenblock widmet sich Unternehmenstransaktionen und der Restrukturierung von Unternehmen im Wege der Fusion, der Übernahme oder durch Unternehmensverkauf. Transaktionsprozesse sollen analysiert (z. B. finanzielle Due Diligence als ein Milestone) und die Motivation und Vorteilhaftigkeit von Unternehmenstransaktionen erläutert werden. Abschließend wird die Ausschüttungspolitik von Unternehmen vor dem Hintergrund des Shareholder Value Ansatzes diskutiert und es werden verschiedene Instrumente dargestellt und bewertet.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Finanzmodule als wesentliches Instrument der Corporate Finance zu modellieren, zu analysieren und im Hinblick auf wichtige finanzwirtschaftliche Key Performance-Indikatoren zu interpretieren.
- Unternehmensbewertungen mit marktüblichen Verfahren selbstständig durchzuführen und die Ergebnisse kritisch zu hinterfragen.
- wichtige Milestones bei der Umsetzung von Unternehmenstransaktionen – wie z. B. die finanzielle Due Diligence – zu benennen und durchzuführen.
- strategische Zielsetzungen von Unternehmen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen zu analysieren und ökonomisch zu bewerten.
- die Ausschüttungspolitik von Unternehmen zu bewerten und mit Hilfe der verschiedenen Instrumente in der Praxis zielgerichtet umzusetzen.
- die im Kurs erlernten und diskutierten Ansätze – soweit sinnvoll – in Microsoft Excel umzusetzen und praktisch zu implementieren.

Kursinhalt

1. Corporate Finance und Shareholder-Value
   - 1.1 Corporate Finance und Unternehmensziele
   - 1.2 Corporate Finance und die wichtigsten finanziellen Key Performance Indicators

2. Kapitalstruktur und Agency-Probleme
   - 2.1 Kapitalstruktur und Leverage-Effekt
   - 2.2 Die Irrelevanz der Kapitalstruktur in einem friktionslosen Markt
   - 2.3 Kapitalstruktur und Steuern (Irrelevanz-Theorem und Steuern)
   - 2.4 Asymmetrische Information und Interessenkonflikte

3. Financial Modeling
   - 3.1 Das Finanzmodell als Visualisierung eines Business Cases
   - 3.2 Die Kernbestandteile eines Finanzmodells
   - 3.3 Interpretationen von Finanzmodellen

4. Unternehmensbewertung
   - 4.1 Bewertungsanlässe
   - 4.2 Rechengrößen der Bewertung
   - 4.3 Überblick Bewertungsverfahren
   - 4.4 Das Multiplikator-Verfahren
   - 4.5 Die Venture Capital-Methode

5. Die Discounted-Cashflow-Methode
   - 5.1 Grundlagen der Discounted-Cashflow-Methode
   - 5.2 Der Entity Approach
   - 5.3 Flow-to-Equity-Ansatz und Vergleich DCF-Verfahren

6. Unternehmenstransaktionen
   - 6.1 Grundlagen und Typologie von Unternehmenstransaktionen
   - 6.2 Unternehmensakquisitionen
   - 6.3 Unternehmensfusionen
   - 6.4 Motive für Unternehmenstransaktionen
   - 6.5 Die Post-Merger-Integration: Die Struktur des M&A-Prozesses

7. Ausschüttungspolitik
   - 7.1 Formen der Ausschüttungspolitik
   - 7.2 Zielsetzung der Ausschüttungspolitik

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bieg, H./Kußmaul, H./Waschbusch, G. (2016): Finanzierung. 3. Auflage, Vahlen Verlag, München.
- Perridon, L./Steiner, M./Rathgeber, A. (2017): Finanzwirtschaft der Unternehmung . 17. Auflage, Vahlen Verlag, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Finanzmanagement

Kurscode: DLFUFG02

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

Beschreibung des Kurses

Der Kurs „Finanzmanagement“ behandelt wichtige Finanzierungsinstrumente vor dem Hintergrund typischer Lebenszyklusphasen von Unternehmen. Gründung, Wachstum oder Reifephase von Unternehmen führen zu völlig unterschiedlichen Finanzierungsproblemen und Anforderungen an die Finanzierung. In Abhängigkeit von der Lebenszyklusphase eines Unternehmens variieren zugleich auch die den Unternehmen zur Verfügung stehenden Finanzierungsinstrumente wesentlich. Der Kurs stellt die in der Praxis vorherrschenden Finanzierungsformen in den verschiedenen Phasen vertieft und anhand von Praxisbeispielen dar. Behandelt werden langfristige Finanzierungsformen wie bspw. Venture Capital, Private Equity, IPO, Kreditfinanzierung oder Hybridinstrumente wie Convertible Bonds. Daneben wird das Working Capital Management als eine wichtige Form des kurzfristig wirkenden Finanzmanagements behandelt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- idealtypische Unternehmenszyklen basierend auf Produkt-, Technologie- oder Branchenlebenszyklen zu beschreiben und die spezifischen Anforderungen an die Unternehmensfinanzierung zu erkennen.
- einen problemadäquaten und zyklusspezifischen Finanzierungsmix abzuleiten.
- typische Finanzierungsformen der Eigen-, Fremd- und Hybridfinanzierung den Lebenszyklusphasen der Unternehmen zuzuordnen. Außerdem haben sie ein genaues Verständnis über wichtige Finanzierungsinstrumente der Praxis erworben.
- mögliche Finanzierungskonstruktionen für spezifische Unternehmenssituationen selbstständig zu entwickeln.
- kurzfristige Finanzierungsmöglichkeiten mit Hilfe des Working Capital Managements aufzuzeigen.

Kursinhalt

1. Finanzierung und Lebenszyklus von Unternehmen
   - 1.1 Lebenszyklen und Investitionsphasen eines Unternehmens
   - 1.2 Kapitalbedarf und Finanzierungsmöglichkeiten der einzelnen Phasen

2. Eigenkapitalorientierte Instrumente der Unternehmensfinanzierung
   - 2.1 Eigenkapitalfinanzierungen nicht börsennotierter Unternehmen
   - 2.2 Venturecapital und Private Equity
   - 2.3 Börsengang und Seasoned Equity Offerings
3. Fremdkapitalorientierte Instrumente der Unternehmensfinanzierung
   - 3.1 Grundlagen zum Fremdkapital
   - 3.2 Kreditfinanzierung
   - 3.3 Unternehmensanleihen
   - 3.4 Leasing und Asset Backed Securities
4. Hybride Instrumente der Unternehmensfinanzierung
   - 4.1 Mezzaninekapital
   - 4.2 Wandelschuldverschreibungen
5. Spezifische Finanzierungssituationen im Lebenszyklus
   - 5.1 Mergers & Acquisitions (M&A) und Buy-outs
   - 5.2 Turnaround und Restrukturierung
6. Kursfristiges Finanzmanagement durch Liquiditätssteuerung
   - 6.1 Cash Management
   - 6.2 Working Capital Management

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Becker, H. P. / Peppmeier, A. (2018): Investition und Finanzierung. Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft. 8. Auflage., SpringerGabler, Wiesbaden.
- Berk, J./DeMarzo, P. (2020): Grundlagen der Finanzwirtschaft – Analyse, Entscheidung und Umsetzung, 5. Auflage, Pearson, München.
- Volkart, R./ Wagner, A. F. (2018): Corporate Finance. Grundlagen von Finanzierung und Investition. 7. Auflage, Versus, Zürich.
- Zantow, R./ Dinauer, J./ Schäffler, C. (2016): Finanzwirtschaft des Unternehmens – Die Grundlagen des modernen Finanzmanagements. 4. Auflage, Pearson, Hallbergmoos.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Angewandter Vertrieb

Modulcode: BWAV

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Patrick Geus (Angewandter Vertrieb I) / Prof. Dr. Patrick Geus (Angewandter Vertrieb II)

Kurse im Modul

- Angewandter Vertrieb I (BWAV01)
- Angewandter Vertrieb II (BWAV02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Angewandter Vertrieb I • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Angewandter Vertrieb II • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Angewandter Vertrieb I

- Grundlagen angewandten Vertriebs
- Das Vertriebssystem
- Persönlicher Verkauf
- Verkaufsplanung
- Neukundenakquisition
- Der Verkaufsbesuch
- Taktik der Gesprächsführung
- Verhandlungen führen
- Weitere Verkaufskanäle

Angewandter Vertrieb II

- Marketing und Vertrieb
- Kundenzufriedenheit als Erfolgsfaktor
- Persönlichkeiten im Vertrieb
- Kundenorientierte Kommunikation
- Präsentation und Rhetorik
- Kundenbindung
- Networking
- Fallstudie

Qualifikationsziele des Moduls

Angewandter Vertrieb I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundzüge des angewandten Vertriebes zu verstehen, und in den Unternehmenskontext einzuordnen.
- das Zusammenspiel der einzelnen Facetten des angewandten Vertriebs zu verstehen.
- einzelne Vertriebssysteme zu unterscheiden und zu bewerten.
- aktuelle Vertriebstypen und Verkaufsmerkmale zu beschreiben.
- den gesamten Vertriebsprozess von der Kundenakquise bis zur -bindung zu überschauen und einzuordnen.
- die Grundlagen der Verkaufs- und Verhandlungsführung zu verstehen und in Grundzügen selbst anzuwenden.
- die gängigen Vertriebsinstrumente zu benennen, deren Vor- und Nachteile zu erkennen und wesentliche Einsatzfelder und -möglichkeiten zu reflektieren.

Angewandter Vertrieb II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das Zusammenspiel und die jeweiligen Verantwortungsbereiche von Marketing und Vertrieb zu verstehen.
- die Ziele und Maßnahmen im Rahmen des angewandten Vertriebs zu reflektieren und einzuordnen.
- die Relevanz von Kundenzufriedenheit und -bindung einzuschätzen. Außerdem sind die Studierenden mit den zentralen Gestaltungselementen des CRM vertraut.
- alternative Ansätze des Kundenbindungs- und -beziehungsmanagements zu reflektieren, einzuschätzen und in der Unternehmenspraxis einzusetzen.
- die Bedeutung der Begriffe Kundenlebenszyklus und Kundenwert zu verstehen und Ansätze zu entwickeln, diese im Sinne der jeweiligen Vertriebsziele zu managen.
- Techniken zur anschaulichen Präsentation und Überzeugung von Kunden und Gesprächspartnern einzusetzen.
- die Relevanz von Networking zu erfassen und eigene Strategien zur Verbreiterung der Kontaktbasis zu entwickeln.
- an Hand praktischer Erfahrungen im Rahmen der Fallstudie eigene Marktanalysen und Vertriebskonzepte zu entwickeln und zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich Marketing & Vertrieb auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Angewandter Vertrieb I

Kurscode: BWAV01

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

Beschreibung des Kurses

Die Anforderungen an ein verkäuferisches Denken wachsen jeden Tag. Eine globalisierte Nachfrage in Kombination mit hohem Wettbewerb erschwert es Unternehmen zusehends, im Kampf um den Kunden mitzuhalten. Gleichzeitig ist der Kunde immer besser informiert, während klassische Versorgungsmärkte gesättigt sind und Überkapazitäten existieren. Um in einem solchen Umfeld erfolgreich zu sein, ist verkäuferisches Denken und Handeln gefragt und gleichzeitig ein neuer Typus von Verkäufern gefordert. Im Rahmen des Kurses angewandter Vertrieb I (Einführung) werden die Teilnehmer mit den Grundbegriffen des angewandten Vertriebs vertraut gemacht. Sie erlernen die Systematiken der Vertriebsorganisation, setzen sich mit alternativen Vertriebswegen auseinander und lernen den dezidierten Planungsprozess im Vertrieb kennen. Abgerundet werden die Inhalte des Moduls durch zentrale Inhalte zur erfolgreichen Neukundenakquisition, wobei insbesondere das Augenmerk auf die Organisation und Durchführung der Kundenbesuche und der Gesprächs- und Verhandlungsführung gelegt werden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundzüge des angewandten Vertriebes zu verstehen, und in den Unternehmenskontext einzuordnen.
- das Zusammenspiel der einzelnen Facetten des angewandten Vertriebs zu verstehen.
- einzelne Vertriebssysteme zu unterscheiden und zu bewerten.
- aktuelle Vertriebstypen und Verkaufsmerkmale zu beschreiben.
- den gesamten Vertriebsprozess von der Kundenakquise bis zur -bindung zu überschauen und einzuordnen.
- die Grundlagen der Verkaufs- und Verhandlungsführung zu verstehen und in Grundzügen selbst anzuwenden.
- die gängigen Vertriebsinstrumente zu benennen, deren Vor- und Nachteile zu erkennen und wesentliche Einsatzfelder und -möglichkeiten zu reflektieren.

Kursinhalt

1. Grundlagen des angewandten Vertriebs
   - 1.1 Aufgaben und Formen des angewandten Vertriebs
   - 1.2 Marketing als Basis des Vertriebs
   - 1.3 Vertrieb, Verkauf und andere Begriffe
   - 1.4 Vertrieb in unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen

2. Das Vertriebssystem
   - 2.1 Verkaufsformen
   - 2.2 Vertriebsorganisation
   - 2.3 Key-Account-Management
   - 2.4 Mehrkanalvertrieb

3. Persönlicher Verkauf
   - 3.1 Die „neuen Verkäufer“
   - 3.2 Anforderungen an Verkäuferpersönlichkeiten
   - 3.3 Der Key-Account-Manager
   - 3.4 Aufgabe von Vertriebsführungskräften

4. Verkaufsplanung
   - 4.1 Aufgaben und Ziele der Vertriebssteuerung
   - 4.2 Wettbewerbsbeobachtung im Rahmen der Vertriebssteuerung
   - 4.3 Potenzialanalysen und Umsatzplanungen
   - 4.4 Verkaufssteuerung und Besuchsstrategien

5. Neukundenakquise
   - 5.1 Identifikation von Neukundenpotenzialen
   - 5.2 Customer Relationship Management und Kundengewinnung
   - 5.3 Messen und Events
   - 5.4 Networking

6. Der Verkaufsbesuch
   - 6.1 Besuchsfrequenzen und Besuchsvorbereitung
   - 6.2 Besuchsdurchführung
   - 6.3 Besuchsberichte und Nachbereitung
   - 6.4 Nachbetreuung und Follow-up

7. Taktik der Gesprächsführung
   - 7.1 Strukturierte Gesprächsvorbereitung
   - 7.2 Zielorientierte Gesprächsführung: Das D.A.L.A.S-Modell
   - 7.3 Fragetechniken

8. Verhandlungen führen
   - 8.1 Psychologie des Verhandelns
   - 8.2 Verhandlungsaufbau
   - 8.3 Einwandbehandlung
   - 8.4 Preisverhandlungen

9. Weitere Verkaufskanäle
   - 9.1 Telefonverkauf
   - 9.2 Katalog- und Prospektverkauf
   - 9.3 Internet und E-Commerce

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Dannenberg, H./Zupancic, D. (2010): Spitzenleistungen im Vertrieb. Optimierungen im Vertriebs- und Kundenmanagement. 2. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Eicher, H. (2006): Die geheimen Spielregeln im Verkauf. Wissen, wie der Kunde tickt. Campus, Frankfurt a. M.
- Herndl, K. (2014): Führen im Vertrieb. So unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter direkt und konsequent. 4. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Limbeck, M. (2016): Das neue Hardselling. Verkaufen heißt verkaufen – So kommen Sie zum Abschluss. 6. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Schneider, W./Henning, A. (2008): Lexikon Kennzahlen für Marketing und Vertrieb. Das Marketing-Cockpit von A – Z. 2. Auflage, Springer, Berlin/Heidelberg.
- Winkelmann, P. (2012): Marketing und Vertrieb. Fundamente für die Marktorientierte Unternehmensführung. 8. Auflage, Oldenbourg, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Angewandter Vertrieb II

Kurscode: BWAV02

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

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs werden die Kenntnisse im Bereich "Angewandter Vertrieb" ergänzt und vertieft. Hierbei wird zunächst das Spannungsfeld zwischen Marketing und Vertrieb genauer beleuchtet. Darauf aufbauend werden wesentliche Hintergründe und zentrale Zielgrößen für ein erfolgreiches Vertriebsmanagement (bspw. Kundenzufriedenheit und -bindung sowie der Kundenlebenszyklus) hergeleitet und operationalisiert, um so die Basis für ein effizientes und effektives Customer Relationship Management herzustellen. Im weiteren Verlauf wird das Augenmerk auch auf psychische Prozesse und das Konsumentenverhalten im Allgemeinen gelegt. Zudem werden Strategien und Wege zur erfolgreichen Verhandlungsführung vertieft und um überzeugende Kommunikationstechniken ergänzt. Eine Fallstudie, in deren Verlauf die Studierenden die Möglichkeit haben, das Gelernte praxisgerecht anzuwenden, rundet den Kurs ab.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das Zusammenspiel und die jeweiligen Verantwortungsbereiche von Marketing und Vertrieb zu verstehen.
- die Ziele und Maßnahmen im Rahmen des angewandten Vertriebs zu reflektieren und einzuordnen.
- die Relevanz von Kundenzufriedenheit und -bindung einzuschätzen. Außerdem sind die Studierenden mit den zentralen Gestaltungselementen des CRM vertraut.
- alternative Ansätze des Kundenbindungs- und -beziehungsmanagements zu reflektieren, einzuschätzen und in der Unternehmenspraxis einzusetzen.
- die Bedeutung der Begriffe Kundenlebenszyklus und Kundenwert zu verstehen und Ansätze zu entwickeln, diese im Sinne der jeweiligen Vertriebsziele zu managen.
- Techniken zur anschaulichen Präsentation und Überzeugung von Kunden und Gesprächspartnern einzusetzen.
- die Relevanz von Networking zu erfassen und eigene Strategien zur Verbreiterung der Kontaktbasis zu entwickeln.
- an Hand praktischer Erfahrungen im Rahmen der Fallstudie eigene Marktanalysen und Vertriebskonzepte zu entwickeln und zu bewerten.

Kursinhalt

1. Marketing und Vertrieb
   - 1.1 Aufgaben und Funktionen des Marketings
   - 1.2 Vertriebsmarketing in unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen
   - 1.3 Relationship Marketing
   - 1.4 Internationales Marketing und Vertriebskooperationen

2. Kundenzufriedenheit als Erfolgsfaktor
   - 2.1 Customer Relationship Management (CRM)
   - 2.2 Die Erfolgskette des CRM
   - 2.3 Kundenbeziehungsstrategien

3. Persönlichkeiten im Vertrieb
   - 3.1 Verkaufspersönlichkeiten und Differenzierung
   - 3.2 Verkaufen in Teams
   - 3.3 Verhandeln mit Gremien

4. Kundenorientierte Kommunikation
   - 4.1 Kommunikationsaufgaben im Vertrieb
   - 4.2 Verkaufsförderung durch Vertriebsmitarbeiter
   - 4.3 Verkaufsförderung im Team
   - 4.4 Verkaufsförderung durch das Unternehmen

5. Präsentation und Rhetorik
   - 5.1 Rhetorik im Verkauf
   - 5.2 Präsentationstechniken
   - 5.3 Nonverbale Kommunikation

6. Kundenbindung
   - 6.1 Kundenbindungsmanagement
   - 6.2 Kundenprogramme und andere Kundenbindungsinstrumente
   - 6.3 Beschwerdemanagement

7. Networking
   - 7.1 Netzwerkkompetenzen im Unternehmen
   - 7.2 Aufbau und Gestaltung von Beziehungen
   - 7.3 Networking über soziale Medien

8. Fallstudie iq media marketing
   - 8.1 Die Marktsituation
   - 8.2 Die Vermarktungssituation
   - 8.3 iq media marketing und iq digital media marketing

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Dannenberg, H./Zupancic, D. (2010): Spitzenleistungen im Vertrieb. Optimierungen im Vertriebs- und Kundenmanagement. 2. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Eicher, H. (2006): Die geheimen Spielregeln im Verkauf. Wissen, wie der Kunde tickt. Campus, Frankfurt a. M.
- Herndl, K. (2014): Führen im Vertrieb. So unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter direkt und konsequent. 4. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Limbeck, M. (2016): Das neue Hardselling. Verkaufen heißt verkaufen – So kommen Sie zum Abschluss. 6. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Schneider, W./Henning, A. (2008): Lexikon Kennzahlen für Marketing und Vertrieb. Das Marketing-Cockpit von A – Z. 2. Auflage, Springer, Berlin/Heidelberg.
- Winkelmann, P. (2012): Marketing und Vertrieb. Fundamente für die Marktorientierte Unternehmensführung. 8. Auflage, Oldenbourg, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Advanced Leadership

Modulcode: BWAF

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Michaela Moser (Advanced Leadership I) / Prof. Dr. Michaela Moser (Advanced Leadership II)

Kurse im Modul

- Advanced Leadership I (BWAF01)
- Advanced Leadership II (BWAF02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Advanced Leadership I • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Advanced Leadership II • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Advanced Leadership I

- Grundlagen professioneller Führung
- Klassische (mehrdimensionale) Führungstheorien
- Neue Führungstheorien
- Shared Leadership – polyzentrische Führung
- Kommunikation und Führung
- Motivationstheorien und ihre praktische Relevanz für die Führung
- Zielvereinbarungen (MbO) als effektives Instrument angewandter Führung
- Materielle und immaterielle Führungs- und Motivationsinstrumente
- Change Management
- Corporate Governance und Compliance

Advanced Leadership II

- Teamarbeit
- Konfliktmanagement
- Coaching im Überblick
- Coaching-Gespräch und Nutzen des Coachings
- Systematisches Zeitmanagement
- Work-Life-Balance
- Projektmanagement
- Personalcontrolling
- Integrationsmanagement – ein Anwendungsbeispiel
- Anwendungsbeispiel – Führung im Bankvertrieb: MbO und Vergütungssysteme

Qualifikationsziele des Moduls

Advanced Leadership I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die theoretischen Grundlagen professioneller Führung und die dafür grundlegenden Begrifflichkeiten zu erläutern.
- klassische und neue Führungstheorien zu differenzieren.
- die polyzentrische Führung in ihren Grundzügen zu erläutern und anzuwenden.
- die Bedeutung von Kommunikation für die Führung von Mitarbeitern einzuschätzen und das entsprechende Instrumentarium anzuwenden.
- Motivationstheorien zu erklären und deren praktische Relevanz für die Führung zu bewerten und einzuordnen.
- Zielvereinbarungen als Instrument der Führung anzuwenden.
- materielle und immaterielle Führungs- und Motivationsinstrumente im Hinblick auf ihre Wirksamkeit zu analysieren.
- die Bedeutung von Change Management und die Rolle von Führungskräften in Veränderungsprozessen zu erläutern.
- die Bedeutung von Corporate Governance und Compliance für eine Führungskraft in der täglichen Arbeit zu bewerten.

Advanced Leadership II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen von Teamarbeit zu skizzieren und diese auf die Teamführung anzuwenden.
- die verschiedenen Arten von Konflikten im Unternehmen zu erläutern und als zukünftige Führungskräfte Lösungsansätze des Konfliktmanagements anzuwenden.
- die Bedeutung von Coaching in der Führungsarbeit und den Nutzen von Coaching für ein Unternehmen zu bewerten.
- einen Überblick über die Instrumente eines effektiven Zeitmanagements zu geben und diese für die Organisation einer täglichen Führungsarbeit anzuwenden.
- die aktuelle Bedeutung von Work-Life-Balance Maßnahmen für eine erfolgreiche Führung und Motivation von Mitarbeitern zu erklären.
- das Projektmanagement und insbesondere die Besonderheiten der Führung von Projekten zu skizzieren.
- die Grundlagen des Personalcontrollings zu erläutern.
- das Instrumentarium des Integrationsmanagements anhand eines konkreten Anwendungsbeispiels zu bewerten.
- die Führung im Bankvertrieb anhand eines konkreten Anwendungsbeispiels zu analysieren und zu bewerten.

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

Advanced Leadership I

Kurscode: BWAF01

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

Beschreibung des Kurses

Die professionelle und bewusste Führung von Mitarbeitern ist bedeutend für den Erfolg eines Unternehmens. Die höchste Verantwortung einer Führungskraft ist es, den zukünftigen Erfolg des Unternehmens zu sichern. Dies setzt voraus, dass Führungskräfte erfolgreich mit ihren Mitarbeitern gemeinsam Ziele für ihr Unternehmen umsetzen können. Dabei soll Führung zielorientiert zur bestmöglichen Erfüllung der Aufgaben und somit der Zielerreichung beitragen. Dies beinhaltet, Mitarbeiter zu einem Verhalten zu motivieren, das genau den jeweils zugewiesenen Aufgabenstellungen entspricht. Idealerweise bewegt man die Mitarbeiter dazu, im Sinne der Vorgaben des Unternehmens zu handeln. Führung baut daher auch entscheidend auf der Motivation der Mitarbeiter auf und bindet diese aktiv in die Unternehmensabläufe mit ein.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die theoretischen Grundlagen professioneller Führung und die dafür grundlegenden Begrifflichkeiten zu erläutern.
- klassische und neue Führungstheorien zu differenzieren.
- die polyzentrische Führung in ihren Grundzügen zu erläutern und anzuwenden.
- die Bedeutung von Kommunikation für die Führung von Mitarbeitern einzuschätzen und das entsprechende Instrumentarium anzuwenden.
- Motivationstheorien zu erklären und deren praktische Relevanz für die Führung zu bewerten und einzuordnen.
- Zielvereinbarungen als Instrument der Führung anzuwenden.
- materielle und immaterielle Führungs- und Motivationsinstrumente im Hinblick auf ihre Wirksamkeit zu analysieren.
- die Bedeutung von Change Management und die Rolle von Führungskräften in Veränderungsprozessen zu erläutern.
- die Bedeutung von Corporate Governance und Compliance für eine Führungskraft in der täglichen Arbeit zu bewerten.

Kursinhalt

1. Grundlagen professioneller Führung
   - 1.1 Führung, Management und Leadership
   - 1.2 Eindimensionale Führungsansätze und Führungsstile

2. Klassische (mehrdimensionale) Führungstheorien
   - 2.1 Verhaltensorientierte Führungsansätze
   - 2.2 Situationsorientierte Führungsansätze

3. Neue Führungstheorien
   - 3.1 Heroic und Postheroic Leadership
   - 3.2 Die Führungskraft

4. Shared Leadership – polyzentrische Führung
   - 4.1 Shared Leadership – ein Überblick
   - 4.2 Dimensionen polyzentrischer Führung
   - 4.3 Shared Leadership in der Praxis

5. Kommunikation und Führung
   - 5.1 Kommunikation
   - 5.2 Grundlegende Kommunikationsinstrumente
   - 5.3 Feedbacksystem als Teil der Kommunikation

6. Motivationstheorien und ihre praktische Relevant für die Führung
   - 6.1 Motive für berufliche Arbeit bzw. Arbeitsanreize nach Maslow
   - 6.2 Weitere Motivationstheorien

7. Zielvereinbarungen (MbO) als effektives Instrument angewandter Führung
   - 7.1 Allgemeiner Überblick: Management by Objectives (MbO)
   - 7.2 MbO als Führungskonzept
   - 7.3 Implikationen für die Motivation

8. Materielle und immaterielle Führungs- und Motivationsinstrumente
   - 8.1 Materielle Anreiz- und Führungsinstrumente
   - 8.2 Immaterielle Anreiz- und Führungsinstrumente
   - 8.3 Cafeteria-System als Mischform materieller bzw. immaterieller Anreize

9. Change Management
   - 9.1 Die Bedeutung von Veränderungsprozessen
   - 9.2 Instrumente des Change Managements
   - 9.3 Die Führungskraft als Change Manager

10. Corporate Governance und Compliance
    - 10.1 Corporate Governance
    - 10.2 Compliance

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bloisi, W./Cook, C. W./Hunsaker, P. L. (2006): Management and Organisational Behaviour. 2. Auflage, McGraw-Hill Education Europe, Maidenhead.
- Bröckermann, R. (2000): Personalführung. Arbeitsbuch für Studium und Praxis. Schäffer Poeschl, Köln.
- Burnes, B. (2009): Managing Change. 5. Auflage, Prentice Hall, Harlow.
- Conger, J. A./Riggio, R. E (2006): The Practice of Leadership. Wiley, Hoboken (NJ).
- Dillerupp, R./Stoi, R. (2010): Unternehmensführung. 3. Auflage, München.
- Domsch, M. E./Regnet, E./Rosenstiel, L. (Hrsg.) (2012): Führung von Mitarbeitern. Fallstudien zum Personalmanagement. 3. Auflage, Schäffer Poeschl, Stuttgart.
- Edmüller, A./Jiranek, H. (2007): Konfliktmanagement. Konflikten vorbeugen, sie erkennen und lösen. 3. Auflage, Haufe, Freiburg.
- Hannum, K. M./Martineau, J. W./Reinelt, C. (2006): The Handbook of Leadership Development Evaluation. Wiley, Hoboken (NJ).
- Harvard Business Essentials (Hrsg.) (2007): Managers Toolkits. The 13 Skills Managers Need to Succeed. Harvard Business School Press, Boston.
- Hinterhuber, H.H. (2010): Die 5 Gebote für exzellente Führung. Wie Ihr Unternehmen in guten und in schlechten Zeiten zu den Gewinnern zählt. Frankfurter Allgemeine Buch, Frankfurt a. M.
- Hinterhuber, H.H./Krauthammer, E. (2015): Leadership – Mehr als Management. 5. Auflage, Gabler Verlag, Wiesbaden.
- Rosenstiel, L.v. (2010): Motivation im Betrieb: mit Fallstudien aus der Praxis. 11. Auflage, Springer Fachmedien, Wiesbaden.
- Rosenstiel, L.v./Regnet, E./Domsch, M. (Hrsg.) (2014): Führung von Mitarbeitern. Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement. 7. Auflage, Schäffer Poeschl, Stuttgart.
- Scholz, C. (2014): Personalmanagement. informationsorientierte und verhaltenstheoretische Grundlagen. 6. Auflage, Vahlen, München.
- Steinmann, H./Schreyögg, G./Koch, J. (2013): Management. Grundlagen der Unternehmensführung. Konzepte, Funktionen, Fallstudien. 7. Auflage, Springer, Wiesbaden.
- Weibler, J. (2016): Personalführung. 3. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Kombistudium

Studienform	Kursart
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Advanced Leadership II

Kurscode: BWAF02

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

Beschreibung des Kurses

Die professionelle und bewusste Führung von Mitarbeitern ist bedeutend für den Erfolg eines Unternehmens. Eine Führungskraft muss in der Lage sein, auch Dinge aus der Distanz, aus der Vogelperspektive heraus zu betrachten. Um diesen Überblick zu erhalten, muss man sich bewusst von operativen Themen lösen und muss lernen, Aufgaben zu delegieren. Dies setzt voraus, dass man Aufgaben identifiziert, die an die richtigen Mitarbeiter delegiert werden können, dass auf beiden Seiten das nötige Vertrauen zur Bewältigung der Aufgabe besteht und dass man in der Lage ist, den Arbeitsfortschritt nachzuhalten und zu kontrollieren. Führung baut von daher entscheidend auf Fähigkeiten der Teamarbeit, aber auch des Konfliktmanagements auf, um Mitarbeiter zu Höchstleistungen zu motivieren.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen von Teamarbeit zu skizzieren und diese auf die Teamführung anzuwenden.
- die verschiedenen Arten von Konflikten im Unternehmen zu erläutern und als zukünftige Führungskräfte Lösungsansätze des Konfliktmanagements anzuwenden.
- die Bedeutung von Coaching in der Führungsarbeit und den Nutzen von Coaching für ein Unternehmen zu bewerten.
- einen Überblick über die Instrumente eines effektiven Zeitmanagements zu geben und diese für die Organisation einer täglichen Führungsarbeit anzuwenden.
- die aktuelle Bedeutung von Work-Life-Balance Maßnahmen für eine erfolgreiche Führung und Motivation von Mitarbeitern zu erklären.
- das Projektmanagement und insbesondere die Besonderheiten der Führung von Projekten zu skizzieren.
- die Grundlagen des Personalcontrollings zu erläutern.
- das Instrumentarium des Integrationsmanagements anhand eines konkreten Anwendungsbeispiels zu bewerten.
- die Führung im Bankvertrieb anhand eines konkreten Anwendungsbeispiels zu analysieren und zu bewerten.

Kursinhalt

1. Teamarbeit
   - 1.1 Was sind Gruppen und Teams?
   - 1.2 Teamführung

2. Konfliktmanagement
   2.1 Konflikte – ein Überblick
   2.2 Lösungsstrategien

3. Coaching im Überblick
   3.1 Allgemeiner Überblick
   3.2 Auswirkungen und Erfolgsfaktoren des Coachings

4. Coaching-Gespräch und Nutzen des Coachings
   4.1 Die Führungskraft als Coach: Das Coaching-Gespräch
   4.2 Kosten und Nutzen des Coachings

5. Systematisches Zeitmanagement
   5.1 Überblick
   5.2 Durchführung eines systematischen Zeitmanagements

6. Work-Life-Balance
   6.1 Work-Life-Balance: Begriff und Hintergrund
   6.2 Work-Life-Balance-Maßnahmen und -Instrumente

7. Projektmanagement
   7.1 Grundlagen der Projektorganisation und des Projektmanagements
   7.2 Aufgaben und Kompetenzen des Projektleiters

8. Personalcontrolling
   8.1 Einleitung
   8.2 Methoden und Kennzahlen

9. Integrationsmanagement – ein Anwendungsbeispiel
   9.1 Konflikte – das Merger Syndrom
   9.2 Kommunikationsmanagement der Führungskraft

10. Anwendungsbeispiel – Führung im Bankvertrieb: MbO und Vergütungssystem
   10.1 Besonderheiten bei der Führung im Bankvertrieb
   10.2 Verschiedene Führungsansätze im Bankvertrieb
   10.3 Einführung eines neuen Bankvergütungsmodells

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bloisi, W./Cook, C. W./Hunsaker, P. L. (2006): Management and Organisational Behaviour. 2. Auflage, McGraw-Hill Education Europe, Maidenhead.
- Bröckermann, R. (2000): Personalführung. Arbeitsbuch für Studium und Praxis. Schäffer Poeschl, Köln.
- Burnes, B. (2009): Managing Change. 5. Auflage, Prentice Hall, Harlow.
- Conger, J. A./Riggio, R. E (2006): The Practice of Leadership. Wiley, Hoboken (NJ).
- Dillerupp, R./Stoi, R. (2010): Unternehmensführung. 3. Auflage, München.
- Domsch, M. E./Regnet, E./Rosenstiel, L. (Hrsg.) (2012): Führung von Mitarbeitern. Fallstudien zum Personalmanagement. 3. Auflage, Schäffer Poeschl, Stuttgart.
- Edmüller, A./Jiranek, H. (2007): Konfliktmanagement. Konflikten vorbeugen, sie erkennen und lösen. 3. Auflage, Haufe, Freiburg.
- Hannum, K. M./Martineau, J. W./Reinelt, C. (2006): The Handbook of Leadership Development Evaluation. Wiley, Hoboken (NJ).
- Harvard Business Essentials (Hrsg.) (2007): Managers Toolkits. The 13 Skills Managers Need to Succeed. Harvard Business School Press, Boston.
- Hinterhuber, H.H. (2010): Die 5 Gebote für exzellente Führung. Wie Ihr Unternehmen in guten und in schlechten Zeiten zu den Gewinnern zählt. Frankfurter Allgemeine Buch, Frankfurt a. M.
- Hinterhuber, H.H./Krauthammer, E. (2015): Leadership – Mehr als Management. 5. Auflage, Gabler Verlag, Wiesbaden.
- Rosenstiel, L.v. (2010): Motivation im Betrieb: mit Fallstudien aus der Praxis. 11. Auflage, Springer Fachmedien, Wiesbaden.
- Rosenstiel, L.v./Regnet, E./Domsch, M. (Hrsg.) (2014): Führung von Mitarbeitern. Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement. 7. Auflage, Schäffer Poeschl, Stuttgart.
- Scholz, C. (2014): Personalmanagement. informationsorientierte und verhaltenstheoretische Grundlagen. 6. Auflage, Vahlen, München.
- Steinmann, H./Schreyögg, G./Koch, J. (2013): Management. Grundlagen der Unternehmensführung. Konzepte, Funktionen, Fallstudien. 7. Auflage, Springer, Wiesbaden.
- Weibler, J. (2016): Personalführung. 3. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Personalwesen Spezialisierung

Modulcode: BWPW

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katharina Rehfeld (Personalwesen Spezialisierung I (Einführung)) / Prof. Dr. Katharina Rehfeld (Personalwesen Spezialisierung II (Vertiefung))

Kurse im Modul

- Personalwesen Spezialisierung I (Einführung) (BWPW01)
- Personalwesen Spezialisierung II (Vertiefung) (BWPW02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Personalwesen Spezialisierung I (Einführung) • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Personalwesen Spezialisierung II (Vertiefung) • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote
s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Personalwesen Spezialisierung I (Einführung)

- Total Quality Management, Reengineering, Lean Management, Benchmarking und Kaizen als Instrumente des Change Managements; Gemeinsamkeiten langlebiger Unternehmen; Hauptursachen für Widerstand gegen Veränderungen; Umgang mit Widerstand; acht Stufen des Lernprozesses bei Change Management
- Veränderungen in den Unternehmensbereichen Forschung und Entwicklung, Beschaffungsmanagement, Produktionsmanagement, Marketing und Unternehmensorganisation; zehn Schritte zur schlanken Managementkonzeption
- Reengineering als fundamentales Überdenken und radikales Umgestalten von Unternehmen; Konzentration auf das, was sein sollte; Erfolg bei Unternehmensleistungen mit klaren Visionen, Engagement und Beharrlichkeit
- Kaizen als ständige Verbesserung unter Einbeziehung aller Mitarbeiter; Planen, Ausprobieren, Überprüfen und Umsetzen als Phasen des Demingkreises; Kaizen-Strategien bei höheren Ansprüchen der Kunden, stärkerem Wettbewerb, steigenden Personalkosten und niedriger Arbeitsproduktivität
- Zielsystem der flexiblen Arbeitszeit; Beschaffungskosten bei der Einführung eines Arbeitszeitsystems; laufend wiederkehrende Betriebskosten eines Arbeitszeitsystems
- Faktoren des internationalen Personalmanagements; Risiken einer Auslandsbeschäftigung; Haupteinflussfaktoren für internationales Personalmanagement; Einflussfaktoren der Personalauswahl und Stellenbesetzung im Ausland

Personalwesen Spezialisierung II (Vertiefung)

- Kenntnis der geschäftspolitischen Richtlinien, Handbücher, Anweisungen für Arbeitsabläufe und Organisationshilfsmittel; Verständnis der Abläufe, Kommunikations- und Informationswege für neue Führungskräfte; wer Leistung fordert, muss Sinn bieten
- Unterschiede zwischen Führung und Management; Richtungsänderungen durch Führung mit Vision und Strategie; Persönlichkeitswerte einer Führungskraft; flexibles Führungsverhalten: Delegation, Unterstützung, Anweisung und Coaching
- Schlüsselfaktoren zum Aufbau einer positiven Atmosphäre für die Teamarbeit; teaminterne/-externe Widerstände; 25 Ge- und Verbote erfolgreicher Teamarbeit
- Innere Kündigung als (un)bewusste Distanzierung von Engagement und Eigeninitiative am Arbeitsplatz; Coaching zur Verbesserung von Handlungskompetenz und Verhalten
- Schlüsselelemente zum Management by Empowerment: Informationsmanagement, Richtlinien zur Selbstständigkeit und Teammanagement; Empowerment zur Schaffung einer vertrauensvollen Arbeitsatmosphäre; Balance zwischen Bereichen, die im Kontrollfeld der Direktion bleiben müssen und solchen, bei denen Mitarbeitern volle Freiheit bei Planung, Durchführung und Kontrolle gewährt werden kann
- Bereiche der Selbstmotivation, Energie- und Zeitmanagement, Gesundheit, Persönlichkeitsentfaltung, Verhalten im Betrieb und soziales Verhalten gehören zum Selbstmanagement; Aspekte emotionaler Kompetenz: Selbstbewusstsein und -steuerung, Empathie, soziale Kompetenz, Kommunikationsfähigkeit; Grundprinzipien für gute Zusammenarbeit und Eigenmotivation: Wahrheit, Vertrauen, Verantwortung, Sinn

Qualifikationsziele des Moduls

Personalwesen Spezialisierung I (Einführung)

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Herausforderungen des Personalmanagements im Rahmen des Change Managements zu skizzieren.
- mit Widerständen bei Veränderungen im Betrieb umzugehen.
- schrittweise eine Lean Management-Konzeption im Betrieb einzuführen.
- Reengineering als Führungskonzeption zu verstehen.
- mit Systematik Kaizen dauerhaft im Betrieb zu installieren.
- Arbeitszeitflexibilisierungsmodelle zu beschreiben.
- zwischen nationalem und internationalem Personalmanagement zu differenzieren.

Personalwesen Spezialisierung II (Vertiefung)

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- sich optimal als Führungskraft in einen neuen Betrieb einzugliedern.
- zwischen Führung und Management zu unterscheiden.
- unterschiedliche Führungsstile und damit Flexibilität im Führungsverhalten einzusetzen.
- eine Teamatmosphäre aufzubauen.
- Mitarbeiter durch Empowerment zu verantwortlichen und engagierten Mit-Denkern zu entwickeln.
- die drei Schlüsselelemente zum Management by Empowerment zu differenzieren.
- mit individueller Selbstbewertung Schwachstellen zur Selbstmotivation zu erkennen und zu vermeiden.

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

Personalwesen Spezialisierung I (Einführung)

Kurscode: BWPW01

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

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs vertieft das Fachwissen aus dem Bereich Personalwesen. Es werden aktuelle personalpolitische Fragestellungen aufgegriffen, die der wertschöpfungsorientierten Personalführung im Unternehmen dienen, z. B. Verhalten als Führungskraft in Organisationen mit Leadership und Unternehmenskultur. Mit Coaching und Empowerment wird das zukünftige Führungsverhalten im Unternehmen aufgezeigt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Herausforderungen des Personalmanagements im Rahmen des Change Managements zu skizzieren.
- mit Widerständen bei Veränderungen im Betrieb umzugehen.
- schrittweise eine Lean Management-Konzeption im Betrieb einzuführen.
- Reengineering als Führungskonzeption zu verstehen.
- mit Systematik Kaizen dauerhaft im Betrieb zu installieren.
- Arbeitszeitflexibilisierungsmodelle zu beschreiben.
- zwischen nationalem und internationalem Personalmanagement zu differenzieren.

Kursinhalt

1. Wege im Change Management zur lernenden Organisation
   - 1.1 Warum ist Change Management überhaupt erfoderlich?
   - 1.2 Widerstand gegen Veränderungen
   - 1.3 Welche Grundsätze des Change Managements führen zur lernenden Organisation?

2. Lean Management als Führungskonzeption des Change Managements
   - 2.1 In welche Perspektiven lässt sich Lean Management differenzieren?
   - 2.2 Wie zeigen sich Lean Management-Ansätze in der Praxis?
   - 2.3 Mit welchen zehn Schritten führt man ein Lean Management Konzept ein?

3. Reengineering als Führungskonzeption des Change Managements
   - 3.1 Was unterscheidet Reengineering von den anderen Managementprogrammen zur Leistungsverbesserung?
   - 3.2 Welche Leitfragen treiben den Reengineering-Prozess an?
   - 3.3 Wie kann Reengineering Rahmenbedingungen ändern? – Beispiele zum Reengineering aus der Praxis

4. Kaizen als Führungskonzeption des Change Managements
   - 4.1 Mit welcher Systematik lässt sich Kaizen dauerhaft im Unternehmen installieren?
   - 4.2 Welche Aufgaben fallen dem Kaizen-Management zu?

5. Arbeitszeitmanagement im Rahmen des Mitarbeitermarketings
   - 5.1 Ziele und Unterteilungen der Arbeitszeit
   - 5.2 Welche Arbeitszeitflexibilisierungsmodelle gibt es?
   - 5.3 Wie lassen sich flexible Arbeitszeitsysteme mit Kosten- und Nutzenanalysen bewerten?

6. Internationales Personalmanagement
   - 6.1 Wie unterscheidet sich nationales und internationales Personalmanagement?
   - 6.2 Welche Faktoren beeinflussen das internationale Personalmanagement?
   - 6.3 Worauf ist bei der internationalen Auswahl, Rekrutierung und Stellenbesetzung zu achten?

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bea, F. X./Göbel, E. (2018): Organisation – Theorie und Gestaltung. 5., vollständig überarbeitete Auflage, UTB, Stuttgart.
- Doppler, K./Lauterburg, C. (2019): Change Management. Den Unternehmenswandel gestalten. 4., aktualisierte Auflage, Campus Verlag, Frankfurt am Main.
- Festing, M./Dowling, P./ Weber, W./Engle, A. D. (2011): Internationales Personalmanagement. 3. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Holtbrügge, D. (2018): Personalmanagement. 7. Auflage, Springer Gabler, Berlin/Heidelberg [E-book].
- Macharzina, K./Wolf, J. (2018): Unternehemensführung. Das internationale Managementwissen. Konzepte – Methoden – Praxis. 10. Auflage, Gabler, Wiesbaden.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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

- ☐ Learning Sprints®
- ☑ Skript
- ☑ Vodcast
- ☐ Shortcast
- ☑ Audio
- ☑ Musterklausur
- ☐ Repetitorium
- ☐ Creative Lab
- ☐ Prüfungsleitfaden
- ☑ Live Tutorium/Course Feed
- ☐ Reader
- ☑ Folien
- ☐ Sprint
- ☐ Interaktive Lehrveranstaltung

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Personalwesen Spezialisierung II (Vertiefung)

Kurscode: BWPW02

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

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs werden relevante Themen des Personalwesens vertieft. Die erste Lektion widmet sich dem Verhalten in Organisationen als neue Führungskraft. Im angelsächsischen Raum gehört das „Organisational Behaviour" ganz selbstverständlich zum Grundstock von sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen. Im deutschsprachigen Bereich wird an diese Tradition zunehmend angeknüpft. Dazu gehören auch Leadership und Unternehmenskultur, die beide maßgeblich das Verhalten in Organisationen bestimmen. In der Lektion „Coaching und Empowerment" geht es um zukünftiges Führungsverhalten im Unternehmen. Abschließend wird der Fokus auf Selbstmanagement als Basis jeglicher Fremdmotivation gelegt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- sich optimal als Führungskraft in einen neuen Betrieb einzugliedern.
- zwischen Führung und Management zu unterscheiden.
- unterschiedliche Führungsstile und damit Flexibilität im Führungsverhalten einzusetzen.
- eine Teamatmosphäre aufzubauen.
- Mitarbeiter durch Empowerment zu verantwortlichen und engagierten Mit-Denkern zu entwickeln.
- die drei Schlüsselelemente zum Management by Empowerment zu differenzieren.
- mit individueller Selbstbewertung Schwachstellen zur Selbstmotivation zu erkennen und zu vermeiden.

Kursinhalt

1. Verhalten in Organisationen
   - 1.1 Wie gliedert und lebt man sich als Führungskraft optimal in den neuen Betrieb ein?
   - 1.2 Wie lässt sich der eigene Führungsstil dynamisieren?
   - 1.3 Wie unterscheiden sich Motivation und Arbeitszufriedenheit?
2. Leadership – Fürhung, Persönlichkeit und Management
   - 2.1 Wie unterscheiden sich Führung und Management?
   - 2.2 Welche Aufgaben hat Führungstechnik und wozu braucht man Führungspersönlichkeit?
   - 2.3 Was brauchen Ihre Mitarbeiter?
   - 2.4 Flexibilität im Führungsverhalten – Führungsstile

3. Management mit Hochleistungsteams
   - 3.1 Welche Vorteile beinhaltet das Teammanagement und wie baut man eine Teamatmosphäre auf?
   - 3.2 Welche Barrieren gibt es für das Teammanagement?
   - 3.3 Welche Ge- und Verbote sind beim Teammanagement zu beachten?

4. Mit Coaching und Empowerment gegen die innere Kündigung
   - 4.1 Welche Signale und Symptome gibt es auf dem Weg zur inneren Kündigung?
   - 4.2 Kann Coaching als Instrument der Personalentwicklung die Ursachen der inneren Kündigung bekämpfen?
   - 4.3 Kann Empowerment Mitarbeiter zu verantwortlichen und engagierten Mit-Denkern entwickeln?

5. Das Management der Zukunft: Empowerment der Mitarbeiter
   - 5.1 Ist Empowerment nur eine neue Führungstechnik?
   - 5.2 Welche drei Schlüsselelemente gehören zum Management by Empowerment?
   - 5.3 Ist Empowerment nur eine vorübergehende Modeerscheinung?

6. Selbstmanagement zum fachlichen und menschlichen Vorbild
   - 6.1 Welche Faktoren dienen der Selbstmotivation?
   - 6.2 Wie kann man mit einer individuellen Selbstbewertung Schwachstellen zur Selbstmotivation aufzeigen?

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Berger, F./Brownell, J. (2009): Organizational Behaviour for the Hospitality Industry. Pearson, New Jersey, S. 44ff.
- Claßen, M. (2008) Change Management aktiv gestalten. Luchterhand, München.
- Dettmer, H./Hausmann, T. (Hrsg.) (2012): Organisations-/Personalmanagement und Arbeitsrecht in Hotellerie und Gastronomie. 4. Auflage, Verlag Handwerk und Technik, Hamburg, S. 121ff.
- Hänssler, K. H. (Hrsg.) (2011): Management in Hotellerie und Gastronomie. 8. Auflage, Oldenbourg, München, S. 78.
- Hitt, M. A./Miller, C. C./Colella, A. (2009): Organizational Behaviour. 3. Auflage, Wiley, Jefferson City (MO), S. 79ff.
- Pircher-Friedrich, A. M. (2000): Strategisches Management in Hotellerie und Gastronomie. dfv, Frankfurt a. M., S. 183.
- Pircher-Friedrich, A. M./Friedrich, R. K. (2009): Gesundheit, Erfolg und Erfüllung. Eine Anleitung – auch für Manager. ESV, Berlin, S. 216ff.
- Schaetzing, E. E. (2001): Motivation zu Spitzenleistungen. IHRA Managementinstitut, München, S. 242ff.
- Schaetzing, E. E. (2013): Management in Hotellerie und Gastronomie. 11. Auflage, Matthaes, Frankfurt a. M., S. 581.
- Stolzenberg, K./Heberle, K. (2009): Change Management. Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten – Mitarbeiter mobilisieren. Springer, Berlin, S. 76ff.
- Wunderer, R. (2011): Führung und Zusammenarbeit. Eine unternehmerische Führungslehre. 9. Auflage, Luchterhand, München, S. 56ff.

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☐ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

BWPW02

E-Commerce

Modulcode: BWEC-01

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Thomas Bolz (E-Commerce I) / Prof. Dr. Thomas Bolz (E-Commerce II)

Kurse im Modul

- E-Commerce I (BWEC01-01)
- E-Commerce II (BWEC02-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	E-Commerce I • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten E-Commerce II • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

E-Commerce I

- Grundlagen des E-Commerce
- E-Marketplace
- Rechtliche und ökonomische Rahmenbedingungen des E-Commerce
- Vertragsschluss im Internet
- Technische Infrastrukturen
- E-Commerce-Strategien und Effizienz

E-Commerce II

- Verhalten von Online-Kunden
- Elemente des elektronischen Marketingmix
- Social Media Marketing im E-Commerce
- E-CRM, Online-PR und E-Recruiting
- Zahlungsverkehr im E-Commerce

Qualifikationsziele des Moduls

E-Commerce I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Entwicklung von Online-Märkten zu skizzieren.
- technische Infrastrukturen im elektronischen Geschäftsverkehr zu verstehen.
- rechtliche und ökonomische Rahmenbedingungen zu analysieren.
- den elektronischen Vertrieb als Komponente der Unternehmensstrategie zu verstehen.
- den elektronischem Geschäftsverkehr in seinen Grundzügen darzustellen und erste strategische Entscheidungen zu treffen.

E-Commerce II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das Verhalten von Online-Kunden vorherzusagen und zu beeinflussen.
- elektronische Kommunikationsplattformen und -modelle zu erläutern (inklusive Onlinewerbung).
- variable Produktkonfektionierung und Preisbestimmung zu verstehen.
- den elektronischem Geschäftsverkehr vertieft zu skizzieren und strategische Marketingziele elektronisch zu operationalisieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich E-Commerce auf	Alle Bachelor-Programm aus dem Bereich Marketing & Kommunikation

E-Commerce I

Kurscode: BWEC01-01

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

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs bedient sich der Grundlagen betriebs- und volkswirtschaftlicher Prinzipien, um dem Teilnehmer eine erste strategische Auseinandersetzung mit dem Thema E-Commerce zu ermöglichen. Chancen und Risiken des elektronischen Geschäftsverkehrs werden innerhalb marktbezogener und rechtlicher Rahmenbedingungen untersucht. Strategische Positionierung, Effizienzpotenziale sowie der elektronische Vertrieb bilden gemeinsam die Grundlage für das übergeordnete Modul.Der Kurs E-Commerce I (Einführung) vermittelt grundlegende Fachbegriffe und Konzepte aus dem elektronischen Geschäftsverkehr und geht hierbei auf unterschiedliche Transaktions- und Kommunikationsplattformen und -modelle ein. Weiterhin werden Verfahren zur Erstellung und Kontrolle elektronischer Interaktion erarbeitet sowie deren rechtliche und ökonomische Rahmenbedingungen beleuchtet.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Entwicklung von Online-Märkten zu skizzieren.
- technische Infrastrukturen im elektronischen Geschäftsverkehr zu verstehen.
- rechtliche und ökonomische Rahmenbedingungen zu analysieren.
- den elektronischen Vertrieb als Komponente der Unternehmensstrategie zu verstehen.
- den elektronischem Geschäftsverkehr in seinen Grundzügen darzustellen und erste strategische Entscheidungen zu treffen.

Kursinhalt

1. Einführung
   - 1.1 Begriffsbestimmung
   - 1.2 Vorgeschichte des E-Commerce
2. Akteure und Geschäftsbereich im Electronic Business
   - 2.1 Marktteilnehmer und Geschäftsbeziehungen
   - 2.2 Geschäftsmodelle
   - 2.3 Wirtschaftsbereiche und Betriebstypen

3. E-Marketplace
   - 3.1 Elektronischer Markt
   - 3.2 Formen und Strukturen elektronischer Marktplätze
   - 3.3 Betreiber elektronischer Marktplätze

4. Rechtliche Rahmenbedingungen des E-Commerce
   - 4.1 Anforderungen des Telemediengesetzes
   - 4.2 Datenschutz beim Betrieb von Telemediendiensten
   - 4.3 Haftung für gesetzeswidrige Inhalte in Telemediendiensten
   - 4.4 Marken- und Wettbewerbsrecht im Bereich E-Commerce

5. Vertragsschluss im Internet
   - 5.1 Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen
   - 5.2 Informationspflichten bei Fernabsatzverträgen
   - 5.3 Verbraucherschutz im Bereich E-Commerce
   - 5.4 Formvorschriften für elektronische Verträge

6. Technische Infrastrukturen
   - 6.1 Standard-Shop-Systeme
   - 6.2 Shop-Technologien

7. E-Commerce-Strategien und ökonomische Rahmenbedingungen
   - 7.1 Ökonomische Rahmenbedingungen
   - 7.2 Entwicklung von E-Business-Strategien
   - 7.3 Strategische Positionierung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Aichele, C./Schönberger, M. (2016): E-Business. Eine Übersicht für erfolgreiches B2B und B2C. Springer Vieweg, Wiesbaden.
- Heinemann, G. (2017): Der neue Online-Handel. Geschäftsmodell und Kanalexzellenz im Digital Commerce. 8. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kollmann, T. (2016): E-Business. Grundlagen elektronischer Geschäftsprozesse in der Digitalen Wirtschaft. 6. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kreutzer, R. T. (2016): Online-Marketing. Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

E-Commerce II

Kurscode: BWEC02-01

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

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs erweitert das Verständnis des elektronischen Geschäftsverkehrs um Elemente des strategischen und vor allem operativen Marketings, besonders der Marktkommunikation und interaktiven Produkt-/Service- und Preisgestaltung.Basierend auf dem Verständnis des Verhaltens von Online-Kunden werden Onlinewerbung, -Preisbildung und -Kommunikation sowie -PR-Aktivitäten, beispielsweise im Bereich der sozialen Netze, diskutiert. Ergänzt wird das Kursprogramm um Möglichkeiten der Kundeneinbindung in die Produktentwicklung bzw. -konfektionierung und Preisbildung.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das Verhalten von Online-Kunden vorherzusagen und zu beeinflussen.
- elektronische Kommunikationsplattformen und -modelle zu erläutern (inklusive Onlinewerbung).
- variable Produktkonfektionierung und Preisbestimmung zu verstehen.
- den elektronischem Geschäftsverkehr vertieft zu skizzieren und strategische Marketingziele elektronisch zu operationalisieren.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Online-Marketings
   - 1.1 Begriffsbestimmung und Erfolgsfaktoren des Online-Marketings
   - 1.2 Instrumente des Online-Marketings
2. Verhalten von Online-Kunden
   - 2.1 Entwicklung des Nutzerverhaltens
   - 2.2 Ausprägung der Online-Nutzung durch die Nachfrager
   - 2.3 Erwartung und Motivation von Online-Nutzern

3. Elemente des elektronischen Marketingmix
   - 3.1 E-Distribution
   - 3.2 E-Pricing
   - 3.3 E-Products & E-Services
   - 3.4 E-Communication

4. Social Media Marketing im E-Commerce
   - 4.1 Social Media Marketing
   - 4.2 Social-Media-Instrumente

5. E-CRM, Online-PR und E-Recruiting
   - 5.1 Electronic Customer Relationsship Management
   - 5.2 Online-PR
   - 5.3 E-Recruting

6. Zahlungsverkehr im E-Commerce
   - 6.1 Klassische Zahlungsverfahren
   - 6.2 Bezahlen per Kreditkarte
   - 6.3 Online-Zahlungsverfahren
   - 6.4 M-Payment und weitere E-Payment-Verfahren

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Aichele, C./Schönberger, M. (2016): E-Business. Eine Übersicht für erfolgreiches B2B und B2C. Springer Vieweg, Wiesbaden.
- Heinemann, G. (2017): Der neue Online-Handel. Geschäftsmodell und Kanalexzellenz im Digital Commerce. 8. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kollmann, T. (2016): E-Business. Grundlagen elektronischer Geschäftsprozesse in der Digitalen Wirtschaft. 6. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kreutzer, R. T. (2016): Online-Marketing. Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Tourismusmanagement

Modulcode: BWTO-01

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	▪ keine ▪ BWTO01-01	BA	10	300 h

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Kristina Sommer (Tourismusmanagement I (Einführung)) / Prof. Dr. Kristina Sommer (Tourismusmanagement II (Vertiefung))

Kurse im Modul

- Tourismusmanagement I (Einführung) (BWTO01-01)
- Tourismusmanagement II (Vertiefung) (BWTO02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Tourismusmanagement I (Einführung) • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Tourismusmanagement II (Vertiefung) • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Tourismusmanagement I (Einführung)

- Besonderheiten des touristischen Produkts
- Begriffe, Definitionen und die wirtschaftliche Bedeutung der Tourismusbranche
- Tourismusprodukte aus Kunden- und Anbietersicht: Reisemotivation, -information und -entscheidung, Qualität, Wertkette
- Überblick über die wichtigsten Anbieter, ihre Produkte und ihre Wettbewerbsposition
- Qualität im Tourismus, Trends

Tourismusmanagement II (Vertiefung)

- Erlebnisgestaltung im Tourismus
- Touristische Verkehrsträger und ihre Bedeutung
- Low Cost, Yield Management und Geschäftsmodelle
- Reiseveranstaltung: Marktentwicklung, Produkte und Strategien
- Reisevertrieb: Marktentwicklung, Vertriebsformen, Strategien
- Reisemittler und Reiseveranstalter im Wettbewerb

Qualifikationsziele des Moduls

Tourismusmanagement I (Einführung)

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- touristische Fachbegriffe zu verstehen und anzuwenden.
- die Besonderheiten touristischer Produkte zu erklären und ihre Bedeutung für die Wettbewerbssituation verschiedener Anbieter nachzuvollziehen.
- verschiedene Teilbereiche des touristischen Marktes zu beschreiben und die jeweiligen Besonderheiten zu diskutieren.
- die Kundenseite mit ihren Bedürfnissen zu verstehen und zu analysieren, um diese im Vertrieb oder bei der Entwicklung von Produkten berücksichtigen zu können.
- die Charakteristiken verschiedener Anbieter gegenüberzustellen und dadurch erfolgreiche Strategien zu identifizieren sowie die Auswirkungen von zukünftigen Marktereignissen auf die Wettbewerbsteilnehmer zu antizipieren.
- den Einfluss aktueller wie sich zukünftig abzeichnender gesamtgesellschaftlicher Trends auf den Tourismus zu übertragen und die Auswirkungen touristischer Trends auf die Branche und ihre individuellen Teilbereiche abzuleiten.
- die bestimmenden Wettbewerbskräfte und Entwicklungen des Marktes zu identifizieren und ihre Zusammenhänge zu verstehen, so dass diese Erkenntnisse auf Teilmärkte und spezielle Fragestellungen übertragen und zukünftige Entwicklungen eingeordnet und bewertet werden können.

Tourismusmanagement II (Vertiefung)

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung von Erlebnissen einzuschätzen und Techniken zur Erlebnisgestaltung anzuwenden.
- die Bedeutung verschiedener Verkehrsträger einzuschätzen und aus der Analyse der Entwicklungen im Luftverkehr Einflüsse auf den Tourismus zu erkennen und Strategien auf touristische Bereiche zu übertragen und zu diskutieren.
- verschiedene Teilmärkte im Tourismus in ihrer historischen Entwicklung bis heute zu verstehen, so dass sie dazu befähigt sind, zukünftige Entwicklungen zu bewerten, zu antizipieren, in einen Kontext zu setzen und daraus Auswirkungen und notwendige Maßnahmen für die verschiedenen Wettbewerbsteilnehmer abzuleiten.
- die aktuelle und zukünftige Wettbewerbsposition von Reiseveranstaltern und Pauschalreisen zu evaluieren und zukünftige Trends und Erfolgsfaktoren zu identifizieren.
- verschiedene Vertriebswege darzustellen, das Reisebüro als traditionellen Hauptvertriebsweg zu verstehen, frühere Erfolgsfaktoren dieses Vertriebsweges in Beziehung zur Entwicklung des Onlinevertriebs zu setzen sowie die daraus resultierende Verschiebung im Verhältnis zwischen Reiseveranstaltern und traditionellem Vertrieb nachzuvollziehen.
- neue Marktkräfte und neue Wettbewerber zu identifizieren und deren Auswirkungen auch auf kommende Entwicklungen des Marktes zu antizipieren, so dass zukünftige Herausforderungen des Marktes erkannt werden und die Studierenden darauf selbständig reagieren können.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule
Baut auf Modulen aus dem Bereich Tourismusmanagement auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Tourismusmanagement I (Einführung)

Kurscode: BWTO01-01

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

Beschreibung des Kurses

Aufbauend auf den Kursen Dienstleistungsmanagement, BWL und Marketing betrachtet der Kurs die Tourismusindustrie mit ihren verschiedenen Anbietern im Speziellen. Hierzu werden eingangs die gängigen Fachbegriffe erklärt und voneinander abgegrenzt sowie die Besonderheiten des touristischen Produktes aufgezeigt. Anhand von Kennzahlen, Daten und Fakten werden die verschiedenen Teilmärkte, Anbieter und Zielgruppen dargestellt und so ein Überblick über den Tourismusmarkt vermittelt. Um die Nachfrageseite zu verstehen, werden die Motivation der Kunden, ihre Informations- und Entscheidungsprozesse sowie die Bedeutung von Qualität erklärt und die Bedeutung von Erlebnissen bei der Konzeption von touristischen Produkten erarbeitet. Die Anbieter touristischer Produkte werden im Überblick dargestellt und ihr Zusammenwirken bei der Erstellung einer Reise aufgezeigt. Nach einem Überblick über die wichtigsten Reiseziele wird das Management von Destinationen, Attraktionen und Themenparks, Events, Kreuzfahrten sowie der Geschäftsreisemarkt vertieft. Schließlich werden aktuelle sowie sich zukünftig abzeichnende Trends als Einflussfaktoren für bevorstehende Entwicklungen im Markt aufgezeigt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- touristische Fachbegriffe zu verstehen und anzuwenden.
- die Besonderheiten touristischer Produkte zu erklären und ihre Bedeutung für die Wettbewerbssituation verschiedener Anbieter nachzuvollziehen.
- verschiedene Teilbereiche des touristischen Marktes zu beschreiben und die jeweiligen Besonderheiten zu diskutieren.
- die Kundenseite mit ihren Bedürfnissen zu verstehen und zu analysieren, um diese im Vertrieb oder bei der Entwicklung von Produkten berücksichtigen zu können.
- die Charakteristiken verschiedener Anbieter gegenüberzustellen und dadurch erfolgreiche Strategien zu identifizieren sowie die Auswirkungen von zukünftigen Marktereignissen auf die Wettbewerbsteilnehmer zu antizipieren.
- den Einfluss aktueller wie sich zukünftig abzeichnender gesamtgesellschaftlicher Trends auf den Tourismus zu übertragen und die Auswirkungen touristischer Trends auf die Branche und ihre individuellen Teilbereiche abzuleiten.
- die bestimmenden Wettbewerbskräfte und Entwicklungen des Marktes zu identifizieren und ihre Zusammenhänge zu verstehen, so dass diese Erkenntnisse auf Teilmärkte und spezielle Fragestellungen übertragen und zukünftige Entwicklungen eingeordnet und bewertet werden können.

Kursinhalt

1. Besonderheiten des touristischen Produkts
   - 1.1 Was sind touristische Produkte?
   - 1.2 Touristische Produkte sind immateriell, intangibel
   - 1.3 Touristische Produkte sind nicht lagerfähig
   - 1.4 Touristische Produkte sind heterogen
   - 1.5 Touristische Produkte erfordern die Mitwirkung des Kunden als „externen Faktor“

2. Einführung in die Tourismusbranche
   - 2.1 Die wirtschaftliche Bedeutung der Tourismusbranche
   - 2.2 Begriffe und Definitionen

3. Die Kundenseite: Warum wird eigentlich gereist?
   - 3.1 Reisemotivation
   - 3.2 Risiken bei der Reiseentscheidung
   - 3.3 Reiseinformation
   - 3.4 Reiseentscheidung

4. Die Angebotsseite im Tourismus
   - 4.1 Das System Tourismus
   - 4.2 Die Wertekette
   - 4.3 Tourismus als virtuelles Produkt

5. Ziele und Zielgebiete
   - 5.1 Überblick über die wichtigsten Ziele und Reiseströme weltweit
   - 5.2 Reiseverhalten der deutschen Bevölkerung
   - 5.3 Einführung in das Destinationsmanagement
   - 5.4 Attraktionen & Themenparks
   - 5.5 Events
   - 5.6 Kreuzfahrten
   - 5.7 Geschäftsreisen

6. Qualität im Tourismus
   - 6.1 Definitionen
   - 6.2 Inhaltliche Dimensionen der Qualität
   - 6.3 Zeitliche Dimensionen der Qualität

7. Trends im Tourismus
   - 7.1 Gesamtgesellschaftliche Trends
   - 7.2 Trends und Entwicklungen im Tourismus

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Fuchs, W. (2008): Lexikon Tourismus. Destinationen, Gastronomie, Hotellerie, Reisemittler, Reiseveranstalter, Verkehrsträger. Oldenbourg, München.
- Freyer, W. (2011): Tourismus: Einführung in die Fremdenverkehrsökonomie. 10. Auflage, Oldenbourg, München.
- Schulz, A. et al. (2021): Grundlagen des Tourismus. 3. Auflage, Oldenbourg, München.
- Kolbeck, F./Rauscher, M. (2020): Tourismus-Management – Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen. 3. Auflage, Franz Vahlen, München.
- Mundt, J. W. (2013): Tourismus. 4. Auflage, Oldenbourg, München.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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

☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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		
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium	☐ Sprint
☑ Skript	☐ Creative Lab	☐ Interaktive Lehrveranstaltung
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden	
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed	
☑ Audio	☐ Reader	
☑ Musterklausur	☑ Folien	

Tourismusmanagement II (Vertiefung)

Kurscode: BWTO02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	BWTO01-01

Beschreibung des Kurses

Der Vertiefungskurs Tourismusmanagement II baut auf den im Einführungskurs vermittelten Grundlagen auf und gibt zuerst einen Überblick über die Gestaltung von Erlebnissen im Tourismus. Nach einer Zusammenschau der wichtigsten Verkehrsträger und ihrer Bedeutung für den Tourismus wird der Luftverkehrsmarkt als wesentliche vorgelagerte Branche identifiziert. Mit Geschäftsmodellen, Yield-Management und Low Cost werden Managementtechniken und -strategien illustriert und auf touristische Kernbereiche übertragen. Mit den Reiseveranstaltern als den Produzenten von Reisen und dem Vertrieb touristischer Produkte werden die im Einführungskurs behandelten Themen mit zwei Kernthemen der Branche komplettiert. Hierzu werden zuerst der Begriff und die Aufgaben des Reiseveranstalters mit den dazugehörigen rechtlichen Konsequenzen definiert und das Produkt Pauschalreise mit seinen Charakteristiken diskutiert. Darauf folgt eine Darstellung der Entwicklungen des Reiseveranstaltermarktes sowie eine Diskussion der aktuellen Wettbewerbssituation von Reiseveranstaltern mit aktuellen Wettbewerbsstrategien von Reiseveranstaltern. Zum Vertrieb touristischer Produkte werden die klassischen direkten und indirekten Vertriebswege erklärt und ihre Charakteristiken herausgearbeitet. Die wachsende Bedeutung des Onlinevertriebs wird aufgezeigt und die daraus folgende Veränderung der Wettbewerbsparameter im touristischen Vertrieb vermittelt. Der Kurs schließt mit einem Überblick über das Verhältnis von Reiseveranstaltern und Reisevertrieb, der die Themen Provisionen, aktuelle Marktstellung des traditionellen Vertriebs, neue Herausforderungen im Verhältnis mit den Kunden sowie einem Ausblick auf anstehende Veränderungen und ihre Auswirkungen auf die Marktteilnehmer aufzeigt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung von Erlebnissen einzuschätzen und Techniken zur Erlebnisgestaltung anzuwenden.
- die Bedeutung verschiedener Verkehrsträger einzuschätzen und aus der Analyse der Entwicklungen im Luftverkehr Einflüsse auf den Tourismus zu erkennen und Strategien auf touristische Bereiche zu übertragen und zu diskutieren.
- verschiedene Teilmärkte im Tourismus in ihrer historischen Entwicklung bis heute zu verstehen, so dass sie dazu befähigt sind, zukünftige Entwicklungen zu bewerten, zu antizipieren, in einen Kontext zu setzen und daraus Auswirkungen und notwendige Maßnahmen für die verschiedenen Wettbewerbsteilnehmer abzuleiten.
- die aktuelle und zukünftige Wettbewerbsposition von Reiseveranstaltern und Pauschalreisen zu evaluieren und zukünftige Trends und Erfolgsfaktoren zu identifizieren.
- verschiedene Vertriebswege darzustellen, das Reisebüro als traditionellen Hauptvertriebsweg zu verstehen, frühere Erfolgsfaktoren dieses Vertriebsweges in Beziehung zur Entwicklung des Onlinevertriebs zu setzen sowie die daraus resultierende Verschiebung im Verhältnis zwischen Reiseveranstaltern und traditionellem Vertrieb nachzuvollziehen.
- neue Marktkräfte und neue Wettbewerber zu identifizieren und deren Auswirkungen auch auf kommende Entwicklungen des Marktes zu antizipieren, so dass zukünftige Herausforderungen des Marktes erkannt werden und die Studierenden darauf selbständig reagieren können.

Kursinhalt

1. Erlebnisgestaltung im Tourismus
   - 1.1 Erlebnisse im Gegensatz zu Sachgütern und Dienstleistungen
   - 1.2 Die Bedeutung von Erlebnissen für Anbieter und Nachfrager
   - 1.3 Erlebnisgestaltung in der Praxis
   - 1.4 Psychologische Mechanismen der Erlebnisgestaltung

2. Verkehrsträger im Tourismus
   - 2.1 Verkehrsträger im Tourismus
   - 2.2 Busreisen
   - 2.3 Bahnreisen

3. Luftverkehr und Tourismus
   - 3.1 Historische Entwicklung des Luftverkehrs
   - 3.2 Die Entstehung des modernen Luftverkehrs
   - 3.3 Luftverkehr, Politik und moderner Tourismus

4. Geschäftsmodelle im Luftverkehr
- 4.1 Traditional Business Model
- 4.2 Virtual Business Model
- 4.3 Aviation Business Model

5. Das Low-Cost-Prinzip
- 5.1 Hintergrund der Low-Cost-Carrier
- 5.2 Das System Low-Cost

6. Yield oder Revenue Management
- 6.1 Der betriebswirtschaftliche Hintergrund
- 6.2 Was ist Yield Management
- 6.3 Preisdifferenzierung
- 6.4 Überbuchung

7. Reiseveranstalter
- 7.1 Was ist ein Reiseveranstalter?
- 7.2 Das Produkt: Die Pauschalreise
- 7.3 Die Entwicklung des Reiseveranstaltermarktes
- 7.4 Reiseveranstalter im Wettbewerb
- 7.5 Horizontale Integration
- 7.6 Vertikale Integration

8. Reisevertrieb
- 8.1 Vertrieb im Tourismus
- 8.2 Direkter und indirekter Vertrieb
- 8.3 Was genau ist ein Reisemittler?
- 8.4 Reisemittler aus Sicht des Reiseveranstalters

9. Reiseveranstalter und Reisevertrieb im Wettbewerb
- 9.1 Das Verhältnis von Reiseveranstaltern und Reisebüros
- 9.2 Provisionen und ihre Bedeutung als Wettbewerbsinstrument
- 9.3 Die Stellung der Reisebüros im Markt
- 9.4 Das Verhältnis von Reisebüros und Kunden
- 9.5 Strukturelle Veränderungen und Ausblick
- 9.6 Online Travel Agencies (OTA)

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Berg, W. (2014): Einführung Tourismus. Überblick und Management. 2. Auflage, Oldenbourg, München. ▪ DZT (2021): DZT Jahresbericht 2020. (Im Internet verfügbar). ▪ Freyer, W. (2015): Tourismus: Einführung in die Fremdenverkehrsökonomie. 11. Auflage, Oldenbourg, München. ▪ Fuchs, W. (2008): Lexikon Tourismus. Destinationen, Gastronomie, Hotellerie, Reisemittler, Reiseveranstalter, Verkehrsträger. Oldenbourg, München. ▪ Groß, S. (2017): Handbuch Tourismus und Verkehr. 2. Auflage, UVK, Konstanz/München. ▪ Kolbeck, F./Rauscher, M. (2015): Tourismus-Management – Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen. 2. Auflage, Vahlen, München. ▪ Mundt, J. W. (2013): Tourismus. 4. Auflage, Oldenbourg, München. ▪ Pompl (2007): Luftverkehr. Eine ökonomische und politische Einführung. 5. Auflage. Springer, Berin/Heidelberg/New York. ▪ Schulz, A. et al. (2014): Grundlagen des Tourismus. 2. Auflage, Oldenbourg, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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

- ☐ Learning Sprints®
- ☑ Skript
- ☐ Vodcast
- ☑ Shortcast
- ☑ Audio
- ☑ Musterklausur
- ☐ Repetitorium
- ☐ Creative Lab
- ☐ Prüfungsleitfaden
- ☑ Live Tutorium/Course Feed
- ☐ Reader
- ☑ Folien
- ☐ Sprint
- ☐ Interaktive Lehrveranstaltung

Unternehmerisches Hotelmanagement

Modulcode: BWHO

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof Dr. Kristina Sommer (Hotelmanagement I (Einführung)) / Prof. Dr. Kristina Sommer (Hotelmanagement II (Vertiefung))

Kurse im Modul

- Hotelmanagement I (Einführung) (BWHO01)
- Hotelmanagement II (Vertiefung) (BWHO02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Hotelmanagement I (Einführung) • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Hotelmanagement II (Vertiefung) • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Hotelmanagement I (Einführung)

- Strukturen, Funktionen, Aufbau und Organisation des Hotel- und Gaststättengewerbes
- Operationsmanagement – Food & Beverage
- Wirtschaftlichkeitskontrollen im Food & Beverage Bereich
- Operationsmanagement Beherbergungsbereich
- Gewinnoptimierung im Logisbereich
- Managementaufgaben im Housekeeping

Hotelmanagement II (Vertiefung)

- Budgetierung im Hotel- und Gastgewerbe
- Marketing in Hotellerie und Gastronomie
- Die Kosten- und Leistungsrechnung im Rechnungswesen eines Hotels
- Technik der Break-even-Analyse im Rahmen der Deckungsbeitragsrechnung in Hotellerie und Gastronomie
- Integrierte Personaleinsatzplanung in Hotellerie und Gastronomie

Qualifikationsziele des Moduls

Hotelmanagement I (Einführung)

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Aufbau der Hotellerie und deren Funktionen sowie Leistungsbeziehungen zu skizzieren.
- Prozessabläufe im Food & Beverage-Bereich darzustellen.
- Standards im Food & Beverage-Bereich zu entwickeln.
- Wirtschaftlichkeitskontrollen nach verschiedenen quantitativen Methoden im Food & Beverage-Management einzusetzen.
- Hauptaufgabenbereiche im Beherbergungsbereich zu koordinieren und eine Preispolitik im Beherbergungsbereich zu planen.
- den Ergiebigkeitsgrad im Logisbereich zu bewerten und eine geeignete Preispolitik für eine optimale Kapazitätenauslastung weiterzuentwickeln.
- Managementprobleme im Housekeeping zu lösen.
- eine gezielte Personalpolitik im Housekeeping einzusetzen sowie die Arbeitsproduktivität zu evaluieren.

Hotelmanagement II (Vertiefung)

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ein Umsatz- und Kostenbudget für ein Hotel zu planen.
- Budgetabweichungen zu analysieren und Korrekturmaßnahmen zu begründen.
- Marketingmittel bei der Marketingtechnik im Hospitality Management auszuwählen.
- kreative und kommunikative Marketinginstrumente im Marketingmix zu optimieren.
- ein differenziertes Gästemarketing sowie Gästerückgewinnungsmanagement im Gastgewerbe aufzubauen.
- Gewinn-Einflussfaktoren des Marktes festzulegen und die Bedeutung der Gewinnmultiplikatoren nach quantitativen Methoden für Marketingentscheidungen vorauszusagen.
- Methoden der Vollkosten- und Teilkostenrechnungen für Projekte im Hotel- und Gaststättenbereich anzuwenden sowie zu beurteilen.
- eine Break-even-Analyse für Hotelneuprojekte durchzuführen und zu bewerten.
- eine integrierte Personaleinsatzplanung zur Humanisierung der Arbeit im Gastgewerbe einzuführen sowie zu überprüfen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich Hotelmanagement auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Hotelmanagement I (Einführung)

Kurscode: BWHO01

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

Beschreibung des Kurses

Der Kurs Hotelmanagement I vermittelt das Basiswissen des Hotel- und Gastgewerbes (Hospitality Management). Ziel ist es, die speziellen ökonomischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen des Gastgewerbes darzustellen und die Besonderheiten der Branche zu erörtern. Die Einflüsse des Tourismusmarktes auf das Verhalten und die Strategien der Unternehmen, die in diesem Markt agieren, werden dargestellt. Der Kurs diskutiert die nationalen wie internationalen Marktbedingungen im Kontext der Unternehmen des Hotel- und Gastgewerbes, die in dem jeweiligen Markt tätig sind. Mittels des in den Grundkursen erworbenen allgemeinen volks- und betriebswirtschaftlichen Basiswissens wendet dieser Kurs die erlernten Theorien, Modelle und Strukturen auf die Unternehmen des Hotel- und Gastgewerbes an und vermittelt so ein tieferes Verständnis der internen wie marktspezifischen Erfolgsfaktoren. Grundlegende Kenntnisse der Geschäftsmodelle, Strategien, genereller und organisatorischer Faktoren wie branchenspezifische Terminologien werden in diesem Kurs erlernt.Schwerpunkte sind die strategischen Erfolgsfaktoren in dieser personalintensiven Branche, zu denen das gastorientierte Ertrags- und Ergebnismanagement der Wertschöpfungskette in den Unternehmen, die Planung und Umsetzung einer entsprechenden Marketingstrategie und das dienstleistungsorientierte Personalmanagement gehören.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Aufbau der Hotellerie und deren Funktionen sowie Leistungsbeziehungen zu skizzieren.
- Prozessabläufe im Food & Beverage-Bereich darzustellen.
- Standards im Food & Beverage-Bereich zu entwickeln.
- Wirtschaftlichkeitskontrollen nach verschiedenen quantitativen Methoden im Food & Beverage-Management einzusetzen.
- Hauptaufgabenbereiche im Beherbergungsbereich zu koordinieren und eine Preispolitik im Beherbergungsbereich zu planen.
- den Ergiebigkeitsgrad im Logisbereich zu bewerten und eine geeignete Preispolitik für eine optimale Kapazitätenauslastung weiterzuentwickeln.
- Managementprobleme im Housekeeping zu lösen.
- eine gezielte Personalpolitik im Housekeeping einzusetzen sowie die Arbeitsproduktivität zu evaluieren.

Kursinhalt

1. Strukturen, Funktionen, Aufbau und Organisation des Hotel- und Gaststättengewerbes
   - 1.1 Nach welchen Einteilungskriterien lassen sich Hotelbetriebe gliedern und welche leistungsorientierte Organisationsstruktur hat ein Hotel?
   - 1.2 Welche Grund- und Nebenfunktionen hat ein Hotel? Was gehört zum Aufbau eines Hotelbetriebes?

2. Operationsmanagement – Food & Beverage
   - 2.1 Welche Einflussfaktoren müssen im Food Management koordiniert werden und wie erfolgt die Produktionsplanung für den Küchenbereich?
   - 2.2 Was muss beim Lebensmitteleinkauf, der Warenannahme, -lagerung und -ausgabe beachtet werden und welche Kontrollmethoden gibt es?
   - 2.3 Wie standardisiert man die Qualität und optimiert den Wareneinsatz im Food Bereich?

3. Wirtschaftlichkeitskontrollen im Food und Beverage-Bereich
   - 3.1 Wie verläuft der Warenweg und Kostenaufwand in der Gastronomie, wie ist die Wareneinsatzkontrolle organisiert und welche Begrenzung hat dabei die Ist-Wareneinsatzkontrolle?
   - 3.2 Wie berechnet man den Soll-Wareneinsatz Küchen und Welche Aussagefähigkeit ist damit verbunden?
   - 3.3 Welche Voraussetzungen müssen alle Getränkekontrollsysteme erfüllen und in welchen Schritten erstellt man ein Getränkekontrollsystem?

4. Operationsmanagement Beherbergungsbereich
   - 4.1 Welche Hauptaufgabenbereiche gilt es im Beherbergungsbereich zu koordinieren?
   - 4.2 Mit welcher Preispolitik kommt man zur optimalen Kapazitätsauslastung im Logisbereich?
   - 4.3 Was kostet der Rabatt im Logisbereich?

5. Gewinnoptimierung im Logisbereich
   - 5.1 Welche Faktoren beeinflussen den Ergiebigkeitsgrad im Logisbereich?
   - 5.2 Mit welchen Schritten ermittelt man den zu erwartenden durchschnittlichen Hotelzimmerpreis?
   - 5.3 Wie berechnet man den optimalen durchschnittlichen Hotelzimmerpreis und setzt ihn als Kontrollinstrument im Logisbereich ein?

6. Managementaufgaben im Housekeeping
   - 6.1 Was ist beim Housekeeping aus Sicht der Unternehmensleitung zu beachten?
   - 6.2 Wie erstellt man ein Stärken- und Schwächenprofil für das Housekeeping?
   - 6.3 Arbeitet das Housekeeping produktiv?

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bamberger, N. (2004): Operative Kennzahlen als Frühwarnsystem im internationalen Hotelmanagement. Prioritäten und Aussagefähigkeit im Entscheidungsprozess. Diplomica, Hamburg.
- Gardini, M. A. (2010): Grundlagen der Hotellerie und des Hotelmanagements. Branche, Produkte, Akteure, Betrieb, Immobilie. Oldenbourg, München.
- Gewald, S. (2001): Hotel-Controlling. 2. Auflage, Oldenbourg, München.
- Grüner, H./Metz, R./Kessler, T. (2008): Hotel & Gast. 11. Auflage, Pfanneberg, Haan-Gruiten.
- Hänssler, K. H. (Hrsg.) (2007): Management in der Hotellerie und Gastronomie. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 7. Auflage, Oldenbourg, München.
- Heckmann, R./Wolf, K. (2008): Marketing für Hotellerie und Gastronomie. Erfolg durch marktorientierte Unternehmensführung. Matthaes, Stuttgart.
- Henschel, K. U. (2008): Hotelmanagement. 3. Auflage, Oldenbourg, München.
- Henselek H. (1999): Hotelmanagement. Planung und Kontrolle. Oldenbourg, München.
- Schaetzing, E. E. (2010): Management in Hotellerie und Gastronomie. 9. Auflage, Matthaes, Stuttgart.
- Seitz, G. (1996): Hotelmanagement. Springer, Berlin.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Hotelmanagement II (Vertiefung)

Kurscode: BWHO02

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

Beschreibung des Kurses

Der Kurs Hotelmanagement II vertieft das vermittelte Basiswissen des vorangegangenen Kurses. Ziel ist es, die Kenntnisse der speziellen ökonomischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen des Gastgewerbes weiter zu festigen und auf spezielle Strukturen der Branche anzuwenden. Weitere Grundlagen der Budgetierung, des Rechnungswesens und Controllings, des Marketings, und der Personaleinsatzplanung im Hotel- und Gastgewerbe (Hospitality Management) werden vermittelt.Das strategische und operative Denken im Management von Unternehmen im Hotel- und Gastgewerbe sollen vertieft werden.Die Kenntnisse der internen Budgetierung und des Controllings, der Kalkulations- und Investitionsrechnung versetzen die Studierenden in die Lage, die grundlegenden Kostentreiber einer Wertschöpfungskette in Unternehmen dieser Branche zu charakterisieren, zu analysieren und entsprechende Lösungsvorschläge zur Optimierung zu unterbreiten.Zudem können die Studierenden effiziente Führungssysteme in dieser personalintensiven Branche etablieren und zielorientiert das Unternehmen führen.Kurzfallstudien aus der Praxis ermöglichen es weiterhin, das erworbene Grundwissen im Hotelmanagement auch anwenden zu können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ein Umsatz- und Kostenbudget für ein Hotel zu planen.
- Budgetabweichungen zu analysieren und Korrekturmaßnahmen zu begründen.
- Marketingmittel bei der Marketingtechnik im Hospitality Management auszuwählen.
- kreative und kommunikative Marketinginstrumente im Marketingmix zu optimieren.
- ein differenziertes Gästemarketing sowie Gästerückgewinnungsmanagement im Gastgewerbe aufzubauen.
- Gewinn-Einflussfaktoren des Marktes festzulegen und die Bedeutung der Gewinnmultiplikatoren nach quantitativen Methoden für Marketingentscheidungen vorauszusagen.
- Methoden der Vollkosten- und Teilkostenrechnungen für Projekte im Hotel- und Gaststättenbereich anzuwenden sowie zu beurteilen.
- eine Break-even-Analyse für Hotelneuprojekte durchzuführen und zu bewerten.
- eine integrierte Personaleinsatzplanung zur Humanisierung der Arbeit im Gastgewerbe einzuführen sowie zu überprüfen.

Kursinhalt

1. Budgetierung im Hotel- und Gastgewerbe
   - 1.1 Wie erstellt man Umsatzbudgets für das anstehende Wirtschaftsjahr?
   - 1.2 Wie erstellt man Kostenbudgets für das anstehende Wirtschaftsjahr?
   - 1.3 Wie berechnet man das Betriebsergebnis I und kontrolliert das Budget für das anstehende Wirtschaftsjahr

2. Marketing in Hotellerie und Gastronomie
   - 2.1 Was versteht man unter Marketingtechnik im Hospitality Management und welche Bedeutung hat dabei der Marketingmix
   - 2.2 Was versteht man unter einem differenzierten Gästemarketing in der Hotellerie und wie lassen sich Gäste zurückgewinnen?
   - 2.3 Wie lassen sich Gewinn-Einflussfaktoren des Marktes im Management kontrollieren?

3. Die Kosten- und Leistungsrechnung im Rechnungswesen eines Hotels
   - 3.1 Entscheidungsorientierte Deckungsbeitragsrechnung im Hospitality Management
   - 3.2 Differenzierte Vollkostenrechnung in der Hotellerie
   - 3.3 Wie bereitet man interpretationsfähige Gewinn- und Verlustrechnungen auf?

4. Technik der Break-even-Analyse im Rahmen der Deckungsbeitragsrechnung
   - 4.1 Was gehört zur Technik der Break-even-Analyse und welche Terminologie kommt zur Anwendung?
   - 4.2 In welchen Schritten erstellt man den Arbeitsablauf zum Einsatz der Break-even-Analyse im Hospitality Management und welche Anwendungsformeln nutzt die Praxis?
   - 4.3 Fallbeispiel aus der Praxis zur Technik der Break-even-Analyse bei der Planung neuer Hotels

5. Integrierte Personaleinsatzplanung in Hotellerie und Gastronomie
   - 5.1 Welche Faktoren gehören zur Personaleinsatzplanung und wie lässt sich die Produktivität im Hospitality Management beeinflussen?
   - 5.2 Welche Bedeutung haben Leistungsstandards, welche Arten gibt es und wie erstellt man sie?
   - 5.3 Welche Basis-Stellenkategorien unterscheidet man bei der Arbeitsplatzbesetzung und welche Vorteile bringen zukunftsorientierte flexible Arbeitszeitsysteme in Hotellerie und Gastronomie?

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Gewald, S. (2001): Hotel-Controlling. 2. Auflage, Oldenbourg, München.
- Hammer, R. (2007): Führungsorientierte Betriebswirtschaftslehre. MANZ, Wien.
- Hänssler, K. H. (Hrsg.) (2007): Management in der Hotellerie und Gastronomie. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 7. Auflage, Oldenbourg, München.
- Heckmann, R./Wolf, K. (2008): Marketing für Hotellerie und Gastronomie. Erfolg durch marktorientierte Unternehmensführung. Matthaes, Stuttgart.
- Henschel, K. U. (2008): Hotelmanagement. 3. Auflage, Oldenbourg, München.
- Henselek H. (1999): Hotelmanagement. Planung und Kontrolle. Oldenbourg, München.
- Müller-Christ, G. (2010): Nachhaltiges Management. Einführung in Ressourcenorientierung und widersprüchliche Managementrationalitäten. Nomos, Baden-Baden.
- Patzak, G./Rattay, G. (2008): Projektmanagement. Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen. 5. Auflage, Linde, Wien.
- Richter, T. S. (2009): Vertragsrecht. Die Grundlagen des Wirtschaftsrechts. Vahlen, München.
- Rosenstiel, L. v./Regnet, E./Domsch, M. E. (2009): Führung von Mitarbeitern. Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement. 6. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Schaetzing, E. E. (2010): Management in Hotellerie und Gastronomie. 9. Auflage, Matthaes, Stuttgart.
- Schulte, K.-W./Bone-Winkel, S. (Hrsg.) (2008): Handbuch Immobilien-Projektentwicklung. 3. Auflage, Immobilien Manager Verlag, Köln.
- Seitz, G. (1996): Hotelmanagement. Springer, Berlin.
- Sölter, M. (2008): Hotelvertrieb, Yield-Management und Dynamic Pricing in der Hotellerie. GRIN, München.
- Urnik, S./Schuschnig, T. (2007): Investitionsmanagement. Finanzmanagement. Bilanzanalyse. MANZ, Wien.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Business-Controlling

Modulcode: BWBC

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Robert Christian Schmidt (Business-Controlling I) / Prof. Dr. Robert Christian Schmidt (Business-Controlling II)

Kurse im Modul

- Business-Controlling I (BWBC01)
- Business-Controlling II (BWBC02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Business-Controlling I • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Business-Controlling II • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Business-Controlling I

- Beschaffungscontrolling
- Produktionscontrolling
- Marketing- und Vertriebscontrolling
- Forschungs- und Entwicklungscontrolling
- Finanzcontrolling

Business-Controlling II

- Controlling und Controller
- Ebenen und Konzeptionen des Controllings
- Normative, strategische und operative Ebenen des Controllings
- Strategisches Controlling der Ziel- und Analysephase
- Strategisches Controlling der Erarbeitungs-, Bewertungs- und Implementierungsphase
- Kennzahlen und Kennzahlensysteme
- Grundzüge des operativen Controllings

Qualifikationsziele des Moduls

Business-Controlling I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Zusammenhang zwischen Strategieformulierung und -implementierung sowie dem dazu erforderlichen Controlling zu erläutern.
- die Rolle des Controllers bei der Strategieimplementierung zu verstehen.
- Controllingmethoden eigenständig anzuwenden.
- die Kennzahlen zur Erfolgsmessung anzuwenden und spezifische Analysen zur Erfolgsmessung auf Basis von bereitgestellten Cases und Kennzahlen durchzuführen.
- die Umsetzungsfunktion zu operativem Controlling zu verstehen und Abweichungsursachen zu analysieren.
- die entscheidenden Hebel einer erfolgreichen Strategieimplementierung wie Kundenmanagement, Prozessoptimierung und Innovationsmanagement zu verstehen.

Business-Controlling II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- detailliert die Aufgaben und Prozesse in den wesentlichen, betrieblichen Funktionen zu erläutern und die Schnittstellen zum Controlling darzustellen.
- die notwendigen, spezifischen Controllingmethoden und -instrumente zu illustrieren und auf Basis von bereitgestellten Aufgaben und Daten konkret anzuwenden.
- die entsprechenden Kennzahlen zu berechnen und die Ergebniswerte zu analysieren.
- funktions- und situationsspezifische Analysen durchzuführen, die Relevanz der hergeleiteten Ergebnisse zu beurteilen und damit den jeweiligen Funktionsträgern alle entscheidungsrelevanten Informationen bereitzustellen.

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

Business-Controlling I

Kurscode: BWBC01

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

Beschreibung des Kurses

Permanent wechselnde Markt- und Wettbewerbsbedingungen führen zu der fortlaufenden Notwendigkeit für ein Unternehmen, neue Strategien zu formulieren und zu implementieren. Speziell die Implementierung einer Strategie erfordert hochkomplexe Steuerungs- und Kommunikationsmechanismen. Eine große Zahl von Unternehmen scheitert deshalb an der erfolgreichen Implementierung von Strategien.Der Inhalt dieses Kurses beschreibt das Zusammenspiel von Business-Controlling und Strategieimplementierung. Business-Controlling stellt innerbetrieblich die erfolgreiche Implementierung sicher. Der Kurs vermittelt das entsprechende Faktenwissen über die erforderlichen Planungs- und Kontrollfunktionen, Strategieformulierung, Anwendung von Implementierungstools wie der Balanced Scorecard (BSC) sowie die erforderlichen Erfolgsmessungen. Es wird ein vertieftes Methodenverständnis in den Bereichen Profitabilitäts- und Liquiditätsmessung und -management vermittelt. Des Weiteren werden die Verfahren zur Optimierung von Kundenprofitabilitäten, Prozessoptimierung und Innovationsmanagement als Kernbestandteile von Strategieimplementierung erläutert.Mit Abschluss des Kurses besteht das meta-kognitive Wissen über alle Schritte von der ersten Formulierung einer Strategie bis zur finalen Implementierung einzelner Aufgaben und der damit verbundenen engen Vernetzung zum Controlling.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Zusammenhang zwischen Strategieformulierung und -implementierung sowie dem dazu erforderlichen Controlling zu erläutern.
- die Rolle des Controllers bei der Strategieimplementierung zu verstehen.
- Controllingmethoden eigenständig anzuwenden.
- die Kennzahlen zur Erfolgsmessung anzuwenden und spezifische Analysen zur Erfolgsmessung auf Basis von bereitgestellten Cases und Kennzahlen durchzuführen.
- die Umsetzungsfunktion zu operativem Controlling zu verstehen und Abweichungsursachen zu analysieren.
- die entscheidenden Hebel einer erfolgreichen Strategieimplementierung wie Kundenmanagement, Prozessoptimierung und Innovationsmanagement zu verstehen.

Kursinhalt

1. Controlling und Controller
   - 1.1 "Controlling" – Annäherung an einen Begriff
   - 1.2 Entwicklung des Controllings
   - 1.3 Controller und Manager

2. Ebenen und Konzeptionen des Controllings
   - 2.1 Normative, strategische und operative Ebenen des Controllings
   - 2.2 Controllingkonzeptionen

3. Strategisches Controlling der Ziel- und Analysephase
   - 3.1 Strategisches Management und strategisches Controlling
   - 3.2 Umfeldanalyse
   - 3.3 Unternehmensanalyse

4. Strategisches Controlling der Erarbeitungs-, Bewertungs- und Implementierungsphase
   - 4.1 Controlling der Strategiebearbeitung
   - 4.2 Bewertung, Auswahl und Implementierung der Strategien

5. Kennzahlen und Kennzahlensystem
   - 5.1 Traditionelle Kennzahlen
   - 5.2 Wertorientierte Kennzahlen
   - 5.3 Kennzahlensysteme

6. Grundzüge des operativen Controllings
   - 6.1 Planziele und Planungsverfahren
   - 6.2 Budgetierung
   - 6.3 Operative Steuerung durch Budgetcontrolling

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Britzelmaier, B. (2020): Controlling. Grundlagen, Praxis, Handlungsfelder. 3. Auflage, Pearson, München.
- Fischer, Th. M./Möller, K./Schultze, W. (2015): Controlling. Grundlagen, Instrumente und Entwicklungsperspektiven. 2. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Horváth, P./Gleich, R./Seiter, M. (2019): Controlling. 14. Auflage, Vahlen, München.
- Küpper, H.-U. et al. (2013): Controlling. Konzeption, Aufgaben, Instrumente. 6. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Weber, J./Schäffer, U. (2020): Einführung in das Controlling. 16. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Business-Controlling II

Kurscode: BWBC02

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

Beschreibung des Kurses

Funktionscontrolling ist der Teil des betrieblichen Controllings, das die Planung und Kontrolle sowie die Steuerung und Informationsversorgung bei einzelnen betrieblichen Funktionen zum Inhalt hat. Der Kurs deckt die folgenden Kernfunktionen eines Unternehmens ab: F&E, Beschaffung, Produktion, Marketing, Vertrieb und Logistik. Der Kurs geht sowohl auf die zugrundeliegenden Aufgaben und Kernprozesse der Kernfunktion selber ein, als auch auf die zur Anwendung kommenden Controlling-spezifischen Methoden und Analysen.Die Aufgaben im F&E-Controlling bestehen vor allem in der Planungsunterstützung und -koordination. Hierunter fallen u. a. Berechnungen zur F&E-Projektsteuerung (Kosten, ROI), Risikoanalysen und Gateway-Entscheidungen. Das Beschaffungscontrolling liefert alle erforderlichen Informationen, die zum Einkauf entscheidungsrelevant sind. Hierbei werden Methoden u. a. zur Bemessung von Kosten- und Umsatzgrößen, Lieferzeit und Lieferrhythmus, Bestellmengenoptimierung (z. B. EOQ) sowie Profil- und Wertanalysen durchgeführt. Aufgaben im Produktionscontrolling sind u. a. die Überwachung der Produktionskosten, Kapazitätsentscheidungen, Planung von Absatz, Fertigung und Lagerbeständen sowie Qualitätsmanagement. Im Bereich des Marketingcontrollings werden folgende zentrale Funktionen abgedeckt und erläutert: Einsatz- und Effizienzkontrolle der Marketinginstrumente, Schaffung von Markttransparenz, Pricing, Target- und Product-Life-Cycle-Costing. Des Weiteren werden die entscheidenden Instrumente des Vertriebscontrollings vermittelt. Dazu gehören die Vertriebs-Kostenrechnung, -Erfolgsrechnung und -Wegeanalyse sowie die Außendienstmitarbeitersteuerung. Abschließend werden die Kernfunktionen der Logistik erläutert und folgende Instrumente zur Anwendung gebracht: Controlling der Materialwirtschaft, Fertigungslogistik und Distribution.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- detailliert die Aufgaben und Prozesse in den wesentlichen, betrieblichen Funktionen zu erläutern und die Schnittstellen zum Controlling darzustellen.
- die notwendigen, spezifischen Controllingmethoden und -instrumente zu illustrieren und auf Basis von bereitgestellten Aufgaben und Daten konkret anzuwenden.
- die entsprechenden Kennzahlen zu berechnen und die Ergebniswerte zu analysieren.
- funktions- und situationsspezifische Analysen durchzuführen, die Relevanz der hergeleiteten Ergebnisse zu beurteilen und damit den jeweiligen Funktionsträgern alle entscheidungsrelevanten Informationen bereitzustellen.

Kursinhalt

1. Beschaffungscontrolling
   - 1.1 Gegenstand, Aufgaben und Ziele des Beschaffungscontrollings
   - 1.2 Instrumente des Beschaffungscontrollings
2. Produktionscontrollings
   - 2.1 Steuerungsrelevante Aufgaben des Produktionsmanagements
   - 2.2 Aufgaben und Instrumente des Produktionscontrollings
3. Marketing- und Vertriebscontrolling
   - 3.1 Aufgaben des Marketingcontrollings
   - 3.2 Instrumente des Marketingcontrollings
4. Forschungs- und Entwicklungscontrolling
   - 4.1 Aufgaben des F&E-Controllings
   - 4.2 Instrumente des F&E-Controllings
5. Finanzcontrolling
   - 5.1 Aufgaben des Finanzcontrollings
   - 5.2 Instrumente des Finanzcontrollings

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Britzelmaier, B. (2020): Controlling. Grundlagen, Praxis, Handlungsfelder. 3. Auflage, Pearson, München.
- Fischer, Th. M./Möller, K./Schultze, W. (2015): Controlling. Grundlagen, Instrumente und Entwicklungsperspektiven. 2. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Jung, H. (2014): Controlling. 4. Auflage, De Gruyter Oldenbourg, München.
- Littkemann, J./Derfuß, K./Holtrup, M. (Hrsg.) (2018): Unternehmenscontrolling. Praxishandbuch für den Mittelstand : Konzepte, Instrumente, praktische Anwendungen mit durchgängiger Fallstudie. 2. Auflage, nwb, Herne.
- Schäffer, U./Weber, J. (Hrsg.) (2005): Bereichscontrolling. Funktionsspezifische Anwendungsfelder, Methoden und Instrumente. Schäffer-Poeschel, Stuttgart.

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Projektmanagement (Spezialisierung)

Modulcode: BWPM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Inga Schlömer (Spezialaspekte des Projektmanagements) / Prof. Dr. Inga Schlömer (IT-Aspekte des Projektmanagements)

Kurse im Modul

- Spezialaspekte des Projektmanagements (BWPM01)
- IT-Aspekte des Projektmanagements (BWPM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Spezialaspekte des Projektmanagements • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten IT-Aspekte des Projektmanagements • Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Spezialaspekte des Projektmanagements

- Grundlagen des Projektmanagements
- Strategische Aspekte des Projektmanagements
- Projektorganisation
- Change- und Wissensmanagement mit Projekten
- Projektcontrolling
- Management der Qualität von Projekten
- Der Faktor Mensch
- Aspekte internationaler und interkultureller Projektarbeit

IT-Aspekte des Projektmanagements

- Softwareeinsatz im Projektmanagement
- Projektmanagementsoftware
- Wahl der passenden Projektmanagementsoftware
- Alternative Projektmanagementansätze
- Praktische Nutzung von Projektmanagementsoftware

Qualifikationsziele des Moduls

Spezialaspekte des Projektmanagements

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Projektmanagement sowohl als Methode, als auch als Führungsinstrument zu verstehen.
- Strategie, Organisation und Umsetzung des Projektmanagements zu entwickeln.
- Projektmanagement als strategischen Wettbewerbsfaktor zu erfassen.
- Projektmanagement mit Wissens- und Changemanagement zu verknüpfen.
- das Controlling von Qualität, Kosten, Risiken und Terminen im Rahmen des Projektmanagements zu erfassen.
- die für Projekte notwendigen Ressourcen zu planen und zu steuern.
- die Bedeutung psychologischer und kultureller Rahmenbedingungen für das Projektmanagement zu verstehen.

IT-Aspekte des Projektmanagements

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Unterstützung von IT-Instrumenten für das Projektmanagement zu verstehen.
- die spezifischen Vor- und Nachteile von Standard- und Spezialsoftwarelösungen abzuwägen.
- die Auswahlkriterien für IT-Lösungen des Projektmanagements zu kennen und anzuwenden.
- die Herausforderungen und Grenzen von IT-Lösungen für standortübergreifende Projekte zu erkennen.
- die innovationsgetriebenen, neuen und alternativen Ansätze des Projektmanagements zu verstehen.
- eine selbst gewählte Fallstudie eigenständig zu erstellen.

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

Spezialaspekte des Projektmanagements

Kurscode: BWPM01

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

Beschreibung des Kurses

Projektmanagement hat sich sowohl als Methode als auch als Führungsinstrument etabliert. Dieser Kurs vertieft die im Basismodul dargestellten grundsätzlichen Fragen, Planungs- und Durchführungsschritte sowie deren instrumentelle Umsetzung und erweitert sie um strategische und operative Führungsentscheidungen rund um die Organisation des Projektmanagements.Dabei werden sowohl die Querschnittfunktion einer projektorientierten Unternehmensorganisation und der entsprechenden Führung herausgestellt als auch die wissenschaftlichen Perspektiven anderer Module des Bachelor-Programms eingenommen und auf Berührungspunkte zum Projektmanagement hingewiesen.Abhängig von der Unternehmensgröße gewinnen Multiprojektorganisation und die Instrumente des Projektportfoliomanagements an Bedeutung, weshalb deren Ansätze ebenfalls einen wichtigen Baustein einer Funktionsvertiefung Projektmanagement bilden.Die Bedeutung der Arbeitsform Projekt und der Exzellenz im Projektmanagement für die Performance des Unternehmens sind unstrittig. Projektmanagement wird zum Wettbewerbsfaktor, weshalb die strategische Komponente des Projektmanagements eine zentrale Bedeutung einnimmt. Dieser Kurs greift die entsprechenden strategischen Fragestellungen auf und verdeutlicht, welche organisatorischen Grundvoraussetzungen erfolgsunterstützende Projektrahmenbedingungen darstellen können.Modern verstandenes Projektmanagement umfasst und unterstützt Führungsaufgaben des Wissens- und Changemanagements.Strategische Planung und Kontrolle von Projekten beinhaltet letztlich auch alle Aspekte des Controllings der Qualität, der Kosten, des Risikos und der Termineinhaltung von Projekten.Als wichtiger Erfolgsfaktor für Projekte lässt sich zweifelsfrei der Faktor der mit der Durchführung des Projektes betrauten Menschen identifizieren. Dazu gehört auch der Hinweis auf die Notwendigkeit, sich in Zeiten der Globalisierung des Wirtschaftsgeschehens mit den kulturellen Herausforderungen internationalen Projektmanagements zu beschäftigen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Projektmanagement sowohl als Methode, als auch als Führungsinstrument zu verstehen.
- Strategie, Organisation und Umsetzung des Projektmanagements zu entwickeln.
- Projektmanagement als strategischen Wettbewerbsfaktor zu erfassen.
- Projektmanagement mit Wissens- und Changemanagement zu verknüpfen.
- das Controlling von Qualität, Kosten, Risiken und Terminen im Rahmen des Projektmanagements zu erfassen.
- die für Projekte notwendigen Ressourcen zu planen und zu steuern.
- die Bedeutung psychologischer und kultureller Rahmenbedingungen für das Projektmanagement zu verstehen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Projektmanagements
   - 1.1 Projektbeteiligte
   - 1.2 Projektphasen
   - 1.3 Projektsteuerung und -kontrolle
2. Strategische Aspekte des Projektmanagements
   - 2.1 Kritische Erfolgsfaktoren des Projektmanagements
   - 2.2 Einfluss des Projektmanagements für die Business Performance
   - 2.3 Projektmanagement als Wettbewerbsvorteil
3. Projektorganisation
   - 3.1 Aufbauorganisatorische Aspekte
   - 3.2 Projektportfoliomanagement
   - 3.3 Multiprojektorganisation
   - 3.4 Projektmanagements in interorganisationalen und internationalen Arbeitsprozessen
   - 3.5 Project Office und Project Management Office
4. Change- und Wissensmanagement mit Projekten
   - 4.1 Unterstützung von Changeprozessen durch Projektmanagement
   - 4.2 Unterstützung des Wissensmanagements durch Projektmanagement
5. Projektcontrolling
   - 5.1 Strategisches Projektcontrolling
   - 5.2 Operatives Projektcontrolling

6. Management der Qualität von Projekten
   - 6.1 Qualitätsmanagementsysteme
   - 6.2 Bedeutung von QM-Systemen für das Projektmanagement

7. Der Faktor Mensch
   - 7.1 Empirische Belege für den Erfolgsfaktor Mensch für Projekte
   - 7.2 Verhaltenstheoretische und (wirtschafts-)psychologische Aspekte
   - 7.3 Personalentwicklungs- und Karriereaspekte

8. Aspekte internationaler und interkultureller Projektarbeit
   - 8.1 Kulturelle Diversität in Projektteams
   - 8.2 Ansatzpunkte der Verbesserung interkultureller Kooperation

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Ahlemann, F./Eckl, C. (Hrsg.) (2013): Strategisches Projektmanagement. Praxisleitfaden, Fallstudien und Trends. Gabler, Wiesbaden.
- Cronenbroeck, W. (2004): Handbuch Internationales Projektmanagement. Grundlagen, Organisation, Projektstandards. Interkulturelle Aspekte. Angepasste Kommunikationsformen. Cornelsen, Berlin.
- Fiedler, R. (2010): Controlling von Projekten. Mit konkreten Beispielen aus der Unternehmenspraxis. 5. Auflage, Springer Vieweg, Wiesbaden.
- Hirzel, M./ Alter, W./Sedlmayer, M. (Hrsg.) (2011): Projektportfolio-Management. Strategisches und operatives Multi-Projektmanagement in der Praxis. 3. Auflage, Gabler.
- Huber, A./Kuhnt, B./Diener, M. (2011): Projektmanagement. Erfolgreicher Umgang mit Soft Factors. vdf, Zürich.
- Jenny, B. (2009): Projektmanagement. Das Wissen für eine erfolgreiche Karriere. 3. Auflage, vdf, Zürich.
- Litke, H.-D. (2007): Projektmanagement. Methoden, Techniken, Verhaltensweisen Evolutionäres Projektmanagement. 5. Auflage, Hanser, München.
- Meier, H. (2004): Internationales Projektmanagement. NWB, Herne.
- Seidl, J. (2011): Multiprojektmanagement. Übergreifende Steuerung von Mehrprojektsituationen durch Projektportfolio- und Programmmanagement. Springer, Berlin.
- Wastian, M./Braumandl, I./Rosenstiel, L. v. (Hrsg.) (2011): Angewandte Psychologie für das Projektmanagement. 2. Auflage, Springer, Berlin.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

IT-Aspekte des Projektmanagements

Kurscode: BWPM02

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

Beschreibung des Kurses

Projektmanagement erfährt in aller Regel IT-Unterstützung. Dabei ist je nach spezieller Aufgabenstellung, Umfang und Aufwand des Projektes zu entscheiden, ob Standard- oder Spezialsoftware eingesetzt werden soll. Die Studierenden werden daher mit den gängigen Auswahlkriterien bekannt gemacht. In einem weiteren Schritt werden exemplarische Programme vorgestellt, die jeweils ein anderes Vorgehensmodell oder eine Branchen- bzw. Funktionsspezialisierung repräsentieren (z. B. Softwareprojekte). Dabei wird auch auf die neuen, alternativen Ansätze des Projektmanagements eingegangen.Letztlich werden die Studierenden anhand von und mit thematischem Rückgriff auf die bis dato im Grundmodul und dem ersten Kurs des Spezialisierungsmoduls erarbeiteten Kenntnissen und Fähigkeiten ein Projekt komplett durcharbeiten. Dabei wird eine aktuelle Spezialsoftware benutzt.Die Studierenden werden den Fortschritt und das Ergebnis anhand einer Fallstudie dokumentieren.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Unterstützung von IT-Instrumenten für das Projektmanagement zu verstehen.
- die spezifischen Vor- und Nachteile von Standard- und Spezialsoftwarelösungen abzuwägen.
- die Auswahlkriterien für IT-Lösungen des Projektmanagements zu kennen und anzuwenden.
- die Herausforderungen und Grenzen von IT-Lösungen für standortübergreifende Projekte zu erkennen.
- die innovationsgetriebenen, neuen und alternativen Ansätze des Projektmanagements zu verstehen.
- eine selbst gewählte Fallstudie eigenständig zu erstellen.

Kursinhalt

1. Softwareeinsatz im Projektmanagement
   - 1.1 Warum wird im Projektmanagement Software eingesetzt?
   - 1.2 Möglichkeiten und Grenzen der Softwareunterstützung
2. Projektmanagementsoftware
   - 2.1 Unterscheidung von Projektmanagementsoftware anhand technischer Anforderungen
   - 2.2 Einführung einer Projektmanagementsoftware

3. Wahl der passenden Projektmanagementsoftware
   - 3.1 Anforderungen an Projektmanagementsoftware
   - 3.2 Auswahl- und Bewertungskriterien

4. Alternative Projektmanagementansätze
   - 4.1 Das Agile Manifest und dessen zwölf Prinzipien
   - 4.2 Prozessorientiertes Projektmanagement mit PRINCE2
   - 4.3 SCRUM
   - 4.4 Weitere alternative Projektmanagementansätze und Bewertung

5. Praktische Nutzung von Projektmanagementsoftware
   - 5.1 Bedeutung von MS-Office-Standards als Unterstützung im Projektmanagement
   - 5.2 Bekannte Software Tools im Projektmanagement

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Engelfried, J./Zahn, S. (2012): Wirkungsvolle Präsentation von und in Projekten. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kowalski, S. (2007): Projekte planen und steuern mit EXCEL. Haufe-Lexware, Freiburg.
- Oestereich, B./Weiss, C. (2007): APM – Agiles Projektmanagement. Erfolgreiches Timeboxing für IT-Projekte. dpunkt.verlag, Heidelberg.
- Project Management Institute (Hrsg.) (2013): A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide). 5. Auflage, Project Management Institute, Newton Square (PA).
- Schwab, J. (2011): Projektplanung mit Project 2010. Das Praxisbuch für alle Project-Anwender. Hanser, München.
- Wolf, H. (Hrsg.) (2011): Agile Projekte mit Scrum, XP und KANBAN im Unternehmen durchführen. Erfahrungsberichte aus der Praxis. dpunkt.verlag, Heidelberg.

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☐ Musterklausur	☑ Folien

Enterprise Resource Planning

Modulcode: DLERP

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

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

Modulverantwortliche(r)

Uwe Fleischhauer (Enterprise Resource Planning)

Kurse im Modul

- Enterprise Resource Planning (DLERP01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
Studienformat: Fernstudium Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie	

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Geschäftsprozesse und ihre Integration
- Unterstützung von Geschäftsprozessen durch ERP-Systeme
- Einführung in SAP S4/HANA als verbreitetes Beispiel eines ERP-Systems
- Umsetzung der wichtigsten Geschäftsprozesse in SAP S/HANA

Qualifikationsziele des Moduls

Enterprise Resource Planning

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wesentlichen Geschäftsprozesse in Unternehmen zu beschreiben.
- die Unterschiede von Finanzbuchhaltung und Controlling sowie deren zentrale Rolle in den Geschäftsprozessen in Unternehmen zu erläutern.
- die Rolle von Enterprise Resource Planning-Systemen zur Unterstützung von Geschäftsprozessen in Unternehmen zu erläutern.
- die wesentlichen Geschäftsprozesse von Unternehmen in ERP-Systemen, beispielhaft in SAP S/4HANA, durchzuführen.
- die Integration der Geschäftsprozesse in ERP-Systemen allgemein zu erklären und beispielhaft in SAP S74HANA zu demonstrieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Betriebswirtschaftslehre	Bachelor Betriebswirtschaftslehre

Enterprise Resource Planning

Kurscode: DLERP01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		10	

Beschreibung des Kurses

Enterprise Resource Planning (ERP) ist ein zentrales Werkzeug zur Planung und Steuerung von Unternehmen und zur Integration ihrer Geschäftsprozesse. Dieser Kurs gibt eine Einführung in die wesentlichen Geschäftsprozesse von Unternehmen, die Schnittstellen und die Integration der Geschäftsprozesse, sowie ihre Unterstützung durch ERP-Systeme. Am Beispiel des wohl verbreitetsten ERP-Systems, SAP S/4HANA, führt der Kurs in die Nutzung und Bedienung von ERP-Systemen ein. Dabei wird die Umsetzung der zentralen Geschäftsprozesse, wie Beschaffung (Purchase-to-Pay), Produktion (Plan-to-Produce), Vertrieb (Order-to-Cash), Finanzbuchhaltung und Controlling, in SAP S/4HANA behandelt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wesentlichen Geschäftsprozesse in Unternehmen zu beschreiben.
- die Unterschiede von Finanzbuchhaltung und Controlling sowie deren zentrale Rolle in den Geschäftsprozessen in Unternehmen zu erläutern.
- die Rolle von Enterprise Resource Planning-Systemen zur Unterstützung von Geschäftsprozessen in Unternehmen zu erläutern.
- die wesentlichen Geschäftsprozesse von Unternehmen in ERP-Systemen, beispielhaft in SAP S/4HANA, durchzuführen.
- die Integration der Geschäftsprozesse in ERP-Systemen allgemein zu erklären und beispielhaft in SAP S74HANA zu demonstrieren.

Kursinhalt

1. Einführung in das Enterprise Resource Planning
   - 1.1 Unternehmenssoftware und SAP
   - 1.2 Grundlagen von SAP ERP
   - 1.3 SAP HANA und SAP S4/HANA
   - 1.4 Fallbeispiel: Global Bike Incorporated
   - 1.5 Navigation SAP S4/HANA

2. Purchase-to-Pay Geschäftsprozesse
   - 2.1 Einführung Purchase-to-Pay Geschäftsprozesse
   - 2.2 Grunddaten der Purchase-to-Pay Geschäftsprozesse
   - 2.3 Purchase-to-Pay Geschäftsprozesse

3. Plan-to-Produce Geschäftsprozesse
   - 3.1 Einführung Plan-to-Produce Geschäftsprozesse
   - 3.2 Grunddaten der Plan-to-Produce Geschäftsprozesse
   - 3.3 Plan-to-Produce Geschäftsprozesse

4. Order-to-Cash Geschäftsprozesse
   - 4.1 Einführung Order-to-Cash Geschäftsprozesse
   - 4.2 Grunddaten der Order-to-Cash Geschäftsprozesse
   - 4.3 Order-to-Cash Geschäftsprozesse

5. Human Capital Management
   - 5.1 Einführung Human Capital Management
   - 5.2 Grunddaten der Human Capital Management Geschäftsprozesse
   - 5.3 Human Capital Management Geschäftsprozesse

6. Finanzbuchhaltung
   - 6.1 Einführung Finanzbuchhaltung
   - 6.2 Grunddaten der Finanzbuchhaltung
   - 6.3 Geschäftsprozesse in der Finanzbuchhaltung

7. Controlling
   - 7.1 Einführung internes Rechnungswesen
   - 7.2 Grunddaten des internen Rechnungswesens
   - 7.3 Geschäftsprozesse im internen Rechnungswesen

8. Enterprise Asset Management
   - 8.1 Einführung Enterprise Asset Management
   - 8.2 Grunddaten des Enterprise Asset Managements
   - 8.3 Geschäftsprozesse im Enterprise Asset Management

9. Projektmanagement
   - 9.1 Einführung Projektmanagement
   - 9.2 Grunddaten des Projektmanagements
   - 9.3 Projektmanagement mit dem Projektsystem

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Schulz, O (2016).: Der SAP-Grundkurs für Einsteiger und Anwender, 3. Auflage, SAP PRESS, ISBN 978-3836240772. ▪ Viswanathan, V./Szymanski, R. (2015): Understanding SAP ERP Integration, Infivista Inc., ISBN 978-1941773017.

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Fallstudie

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

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

Lehrmethoden

- ☐ Learning Sprints®
- ☐ Skript
- ☐ Vodcast
- ☐ Shortcast
- ☐ Audio
- ☐ Musterklausur
- ☐ Repetitorium
- ☐ Creative Lab
- ☐ Prüfungsleitfaden
- ☐ Live Tutorium/Course Feed
- ☐ Reader
- ☐ Folien
- ☐ Sprint
- ☐ Interaktive Lehrveranstaltung

IT-Management

Modulcode: BWIT

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Marian Benner-Wickner (Grundlagen der industriellen Softwaretechnik) / Prof. Dr. Tobias Brückmann (Requirements Engineering)

Kurse im Modul

- Grundlagen der industriellen Softwaretechnik (IGIS01)
- Requirements Engineering (IREN01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Grundlagen der industriellen Softwaretechnik • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten Requirements Engineering • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote
s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Grundlagen der industriellen Softwaretechnik

- Aufbau und Organisation von Informationssystemen
- Risiken und Herausforderungen der industriellen Softwaretechnik
- Softwarelebenszyklus: Von Planung bis Ablösung
- Requirements Engineering und Spezifikation
- Architektur und Implementierung
- Qualitätssicherung, Betrieb und Weiterentwicklung
- Rollen im Software Engineering
- Organisation von Softwareprojekten
- Softwareprozessmodell-Rahmenwerke

Requirements Engineering

- Grundlagen und Begriffe des Requirements Engineering
- Ermittlung von Anforderungen
- Ausgewählte Ermittlungstechniken
- Dokumentation von Anforderungen
- Modellierung von Prozessen
- Modellierung von Systemen
- Prüfen und Abstimmen von Anforderungen
- Management von Anforderungen und Techniken zur Priorisierung

Qualifikationsziele des Moduls

Grundlagen der industriellen Softwaretechnik

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- einfache Berechnungen im Binärsystem (Boolsche Algebra) durchzuführen.
- den Aufbau von Rechnersystemen und Kommunikationsnetzen zu beschreiben.
- die Phasen eines SW-Lebenszyklus voneinander abzugrenzen.
- Rollen und Phasen im Software-Prozess voneinander abzugrenzen.
- verschiedene Vorgehensmodelle der SW-Entwicklung zu kennen.
- typische Herausforderungen und Risiken der industriellen SW-Entwicklung zu kennen.
- verschiedene Programmierparadigmen und deren Einsatz zu kennen.

Requirements Engineering

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- mithilfe IT-Unterstützung relevanter Modelle eine Unternehmensmodellierung umzusetzen.
- Techniken und Methoden zu Ermittlung von Anforderungen an IT-Systeme voneinander abzugrenzen.
- Techniken zur Dokumentation von Anforderungen an IT-Systeme einzusetzen.
- Techniken zur Prüfung und Abstimmung sowie der Verwaltung von Anforderungen an IT-Systeme voneinander abzugrenzen.
- für gegebene Projektsituationen eigenständig geeignete Techniken und Methoden des Requirements Engineering auszuwählen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich Informatik & Software-Entwicklung auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich IT & Technik

Grundlagen der industriellen Softwaretechnik

Kurscode: IGIS01

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

Beschreibung des Kurses

Ziel des Kurses ist es, den Studierenden einen Einblick in die technischen und theoretischen Grundlagen des Software Engineering zu vermitteln. Neben dem generellen Aufbau von Rechnersystemen werden den Studierenden typische Herausforderungen bei der Entwicklung industrieller Informationssysteme vermittelt. Darüber hinaus wird dargestellt, mit welchen typischen Phasen und Aktivitäten im Software Engineering diese Risiken gezielt adressiert werden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- einfache Berechnungen im Binärsystem (Boolsche Algebra) durchzuführen.
- den Aufbau von Rechnersystemen und Kommunikationsnetzen zu beschreiben.
- die Phasen eines SW-Lebenszyklus voneinander abzugrenzen.
- Rollen und Phasen im Software-Prozess voneinander abzugrenzen.
- verschiedene Vorgehensmodelle der SW-Entwicklung zu kennen.
- typische Herausforderungen und Risiken der industriellen SW-Entwicklung zu kennen.
- verschiedene Programmierparadigmen und deren Einsatz zu kennen.

Kursinhalt

1. Aufbau und Organisation von Informationssystemen
   - 1.1 0 und 1 als Grundlage aller IT-Systeme
   - 1.2 Von-Neumann-Architektur
   - 1.3 Verteilte Systeme und Kommunikationsnetze
   - 1.4 Betriebliche Informationssysteme
2. Risiken und Herausforderungen der industriellen Softwaretechnik
   - 2.1 Eigenschaften von industriellen Softwaresystemen
   - 2.2 Softwaretechnik
   - 2.3 Risiken und typische Probleme
   - 2.4 Ursachenforschung
   - 2.5 Herausforderungen im Software Engineering

3. Softwarelebenszyklus: Von Planung bis Ablösung
   - 3.1 Der Softwarelebenszyklus im Überblick
   - 3.2 Planung
   - 3.3 Entwicklung
   - 3.4 Betrieb
   - 3.5 Wartung
   - 3.6 Abschaltung

4. Requirements Engineering und Spezifikation
   - 4.1 Requirements Engineering
   - 4.2 Spezifikation

5. Architektur und Implementierung
   - 5.1 Architektur
   - 5.2 Implementierung

6. Qualitätssicherung, Betrieb und Weiterentwicklung
   - 6.1 Qualitätssicherung
   - 6.2 Betrieb
   - 6.3 Weiterentwicklung

7. Rollen im Software Engineering
   - 7.1 Idee der rollenbasierten Herangehensweise
   - 7.2 Typische Rollen

8. Organisation von Softwareprojekten
   - 8.1 Vom Prozessparadigma zum Softwareprozess
   - 8.2 Prozessparadigmen

9. Softwareprozessmodell-Rahmenwerke
   - 9.1 V-Modell XT
   - 9.2 Rational Unified Process (RUP)
   - 9.3 Scrum

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Gumm, H. P./Sommer, M. (2011): Einführung in die Informatik. 9. Auflage, Oldenbourg, München. ▪ Hansen, H. R./Neumann, G. (2009): Wirtschaftsinformatik 1. Grundlagen und Anwendungen. 10. Auflage, UTB, Stuttgart. ▪ Ludewig, J./Lichter, H. (2010): Software Engineering. Grundlagen, Menschen, Prozesse, Techniken. 2. Auflage, dpunkt.verlag, Heidelberg. ▪ Sommerville, I. (2007): Software Engineering. 8. Auflage, Addison-Wesley, Boston.

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Studienformat Kombistudium

Studienform	Kursart
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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

- ☐ Learning Sprints®
- ☑ Skript
- ☐ Vodcast
- ☑ Shortcast
- ☑ Audio
- ☑ Musterklausur
- ☐ Repetitorium
- ☐ Creative Lab
- ☐ Prüfungsleitfaden
- ☑ Live Tutorium/Course Feed
- ☑ Folien

Requirements Engineering

Kurscode: IREN01

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

Beschreibung des Kurses

Die frühen Phasen der Softwareentwicklung sind maßgeblich davon gekennzeichnet, dass fachliche und technische Anforderungen (Requirements) an das IT-System zu ermitteln sind. Die Anforderungsermittlung muss äußerst umsichtig betrieben werden, weil alle folgenden Aktivitäten im SW-Entwicklungsprozess auf der Grundlage der dokumentierten Anforderungen geplant und durchgeführt werden. In diesem Kurs werden Vorgehensweisen, Methoden und Modelle vermittelt, die eine strukturierte und methodische Ermittlung und Dokumentation von Anforderungen an betriebliche Informationssysteme ermöglichen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- mithilfe IT-Unterstützung relevanter Modelle eine Unternehmensmodellierung umzusetzen.
- Techniken und Methoden zu Ermittlung von Anforderungen an IT-Systeme voneinander abzugrenzen.
- Techniken zur Dokumentation von Anforderungen an IT-Systeme einzusetzen.
- Techniken zur Prüfung und Abstimmung sowie der Verwaltung von Anforderungen an IT-Systeme voneinander abzugrenzen.
- für gegebene Projektsituationen eigenständig geeignete Techniken und Methoden des Requirements Engineering auszuwählen.

Kursinhalt

1. Grundlagen und Begriffe des Requirements Engineering
   - 1.1 Requirements Engineering im Softwareprozess
   - 1.2 Kernaktivitäten im Requirements Engineering
   - 1.3 Was ist eine Anforderung?
2. Ermittlung von Anforderungen
   - 2.1 Bestimmung des Systemkontextes
   - 2.2 Bestimmung der Quellen von Anforderungen
   - 2.3 Ausw.hlen der geeigneten Ermittlungstechniken
   - 2.4 Anforderungen unter Einsatz der Techniken ermitteln

3. Ausgewählte Ermittlungstechniken
   - 3.1 Kreativitätstechniken
   - 3.2 Befragungstechniken
   - 3.3 Beobachtungstechniken
   - 3.4 Prototyping

4. Dokumentation von Anforderungen
   - 4.1 Aktivitäten zur Dokumentation von Anforderungen
   - 4.2 Typische Elemente der Anforderungsdokumentation
   - 4.3 Dokumentationsformen

5. Modellierung von Prozessen
   - 5.1 Grundlagen und Begriffe
   - 5.2 Modellierung mit der Business Process Model and Notation
   - 5.3 Modellierung mit Ereignisgesteuerten Prozessketten

6. Modellierung von Systemen
   - 6.1 Grundlagen Unified Modeling Language
   - 6.2 UML-Use Case-Diagramm
   - 6.3 UML-Aktivitätsdiagramm
   - 6.4 UML-Klassendiagramm
   - 6.5 UML-Zustandsdiagramm

7. Prüfen und Abstimmen von Anforderungen
   - 7.1 Aktivitäten zum Prüfen und Abstimmen von Anforderungen
   - 7.2 Prüfkriterien
   - 7.3 Prüfprinzipien
   - 7.4 Prüftechniken
   - 7.5 Abstimmen von Anforderungen

8. Management von Anforderungen und Techniken zur Priorisierung
   - 8.1 Verwalten von Anforderungen
   - 8.2 Techniken zur Priorisierung von Anforderungen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Allweyer T. (2009): BPMN 2.0. Business Process Model and Notation. 2. Auflage, Books on Demand, Norderstedt.
- Balzert, H. (2010): UML 2 kompakt. 3. Auflage, Springer Spektrum, Wiesbaden.
- Booch, G./Rumbaugh, J./Jacobson, I. (2006): Das UML-Benutzerhandbuch. Addison-Wesley, Boston.
- Cohn, M. (2010): User Stories. Für die agile Software-Entwicklung mit Scrum, XP u.a. mitp, Wachtendonk.
- Freund, J./Rücker, B. (2012): Praxishandbuch BPMN 2.0. 3. Auflage, Carl Hanser Verlag, München.
- Gadatsch A. (2013): Grundkurs Geschäftsprozess-Management. 7. Auflage, Vieweg+Teubner, Wiesbaden.
- Pohl, K. (2008): Requirements Engineering. Grundlagen, Prinzipien, Techniken. 2. Auflage, dpunkt.verlag, Heidelberg.
- Pohl, K./Rupp, C. (2011): Basiswissen Requirements Engineering. 3. Auflage, dpunkt.verlag, Heidelberg.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	Kursart
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☑ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Nachhaltigkeitsmanagement in Tourismus, Hospitality und Event

Modulcode: DLBTONMTHE

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Bibiana Grassinger (Nachhaltigkeitsmanagement I) / Prof. Dr. Bibiana Grassinger (Nachhaltigkeitsmanagement II)

Kurse im Modul

- Nachhaltigkeitsmanagement I (DLBTONMTHE01)
- Nachhaltigkeitsmanagement II (DLBTONMTHE02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Nachhaltigkeitsmanagement I • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten (50) Nachhaltigkeitsmanagement II • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten (50)

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Nachhaltigkeitsmanagement I

- Prinzipien der Nachhaltigkeit:
- Übersicht über die Theorien von Planung und nachhaltiger Entwicklung, sowohl mit globaler Perspektive als auch bezogen auf den Kontext Tourismus, Hospitality und Events
- Analyse der ökologischen und sozialen Einflüsse durch die Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie
- Exploration der Rolle von Regierungen und Nichtregierungsorganisationen sowie der sozialen, psychologischen und geographischen Dimension von Tourismusplanung und -entwicklung, inklusive des Abhängigkeitsverhältnisses effektiver Planung und Entwicklung auf lokaler, nationaler und internationaler Ebene
- Nachhaltigkeitsmanagement:
- Definition und Analyse von Nachhaltigkeitsmanagementsystemen, die die Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie in die Lage versetzen, Umweltschäden zu minimieren/zu vermeiden, einen fairen sozialen Austausch sicherzustellen und gleichzeitig Profitabilität zu gewährleisten
- Analyse von Zertifizierungsschemata und Prüfungsverfahren, sowohl von Selbstevaluierungsverfahren als auch Überprüfungen durch Externe
- Analyse von Erfassungsrichtlinien, inklusive kritischer Bewertung der Global Reporting Initiative und anderer Erfassungsstandards

Nachhaltigkeitsmanagement II

- Nachhaltige Geschäftsstrategien:
- Untersuchung von Geschäftspraktiken der Tourismusindustrie, Hotelentwicklungsprojekten und Konferenzveranstaltungsorten in Kombination mit gegenwärtigen Strategien bezüglich Energieeffizienz, Entsorgungsmanagement, Wasserkonservierung, Eco-Design und verantwortlicher architektonischer Planung
- Untersuchung spezifischer operationaler Angelegenheiten (z. B. Food & Beverage-Planungen und Logistikketten)
- Untersuchung der Implementierung der „triple bottom line“ bei Hospitalitykonzernen und kritische Überprüfung von „grünen“ Finanzierungssystemen mit dem Ziel einer Konzeptionalisierung eines holistischen Geschäftsmodells
- Analyse von Prozessen und Programmen, die in korporativen Standards sozialer Verantwortlichkeit münden
- Diskussion der Prinzipien eines Managements der Teilhabe

Qualifikationsziele des Moduls

Nachhaltigkeitsmanagement I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Konzepte und Theorien bezüglich nachhaltiger Entwicklung zu diskutieren.
- ein Bewusstsein für die ökologischen, soziokulturellen und wirtschaftlichen Einflüsse durch den Tourismus zu besitzen.
- ihr Wissen über mögliche Maßnahmen zur Bekämpfung der negativen Einflüsse durch die Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie zu erläutern.
- die wichtigsten relevanten Richtlinien und Codes für die Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie zu identifizieren.
- ein Verständnis und eine Wertschätzung von Nachhaltigkeit im Tourismus zu haben.
- Kosten und Nutzen einer Implementierung von SMS zu diskutieren.
- selbstständig die Planungsphase für ein nachhaltiges Managementsystem für ein Touristik-, Hospitality- oder Eventunternehmen durchzuführen.
- die Bedeutung (inklusive Kosten-Nutzen-Analyse) von Zertifizierungen von Reisezielen, Hospitalityorganisationen und Veranstaltungsorten zu bewerten.

Nachhaltigkeitsmanagement II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Konzepte nachhaltiger Praktiken in Konstruktion und Design von Touristik-, Hospitality- und Veranstaltungsinfrastrukturen zu diskutieren und qualifizierte Entscheidungen zu treffen.
- aktuelle und vorbildliche Verfahren (Best Practices) in Bezug auf nachhaltiges Handeln in der Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie zu identifizieren.
- Nachhaltigkeitsbelange in Bezug auf „Life Cycle Assessment“ und andere verwandte Konzepte zu diskutieren.
- klare Initiativen zu entwickeln, die Touristik-, Hospitality- und Eventunternehmen dabei unterstützen, eine korporative, sozialverantwortliche Unternehmensstrategie einzuführen.
- Indikatoren für eine Nachhaltigkeitsüberprüfung (Sustainability Performance Indicators) zu identifizieren und zu bewerten und die Prinzipien der „triple bottom line“ und ihre Anwendung in Unternehmen zu diskutieren.
- die mögliche Effektivität einer Managementstrategie der Teilhabe spezifisch für die Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie zu bewerten.
- für die Industrie verfügbare „grüne“, nachhaltige Finanzierungsmodelle zu identifizieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich Qualitäts- & Nachhaltigkeitsmanagement auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Transport & Logistik

Nachhaltigkeitsmanagement I

Kurscode: DLBTONMTHE01

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

Beschreibung des Kurses

Der Kurs führt die Studierenden in die Grundkonzepte, Prinzipien und Praktiken der nachhaltigen Entwicklung sowohl mit globaler Perspektive als auch bezogen auf den Kontext Tourismus ein. Einem Überblick über die allgemein verwandte Terminologie in Sachen Nachhaltigkeit folgend, werden die grundlegenden Prinzipien nachhaltiger Entwicklung untersucht und diskutiert. Im Rahmen des Kurses werden die ökologischen, sozialen und wirtschaftlichen Einflüsse der Tourismusindustrie analysiert und die Rolle von Regierungen und Nichtregierungsakteuren in der Entwicklung von Schadensvermeidungsstrategien untersucht. In dem Kurs werden gesellschaftliche, psychologische und geographische Dimensionen der Tourismusplanung und -entwicklung diskutiert und Abhängigkeitsverhältnisse effektiver Planung und Entwicklung auf lokaler, nationaler und internationaler Ebene erörtert.Weiterhin lernen Studierende, nachhaltige Managementsysteme zu definieren und zu analysieren, die es Touristik-, Hospitality- und Eventunternehmen ermöglichen, Umweltschäden so gering wie möglich zu halten oder zu vermeiden, einen fairen sozialen Austausch sicherzustellen und gleichzeitig Profitabilität zu gewährleisten. Der Kurs erstreckt sich auch auf die Anwendung von Zertifizierungsschemata, sowohl von Selbstevaluierungs- und Erfassungsverfahren durch Touristik- und Hospitalityunternehmen als auch von Überprüfungen durch Dritte. Erfassungsrichtlinien werden analysiert. Die Global Reporting Initiative und andere Erfassungsstandards werden kritisch überprüft.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Konzepte und Theorien bezüglich nachhaltiger Entwicklung zu diskutieren.
- ein Bewusstsein für die ökologischen, soziokulturellen und wirtschaftlichen Einflüsse durch den Tourismus zu besitzen.
- ihr Wissen über mögliche Maßnahmen zur Bekämpfung der negativen Einflüsse durch die Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie zu erläutern.
- die wichtigsten relevanten Richtlinien und Codes für die Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie zu identifizieren.
- ein Verständnis und eine Wertschätzung von Nachhaltigkeit im Tourismus zu haben.
- Kosten und Nutzen einer Implementierung von SMS zu diskutieren.
- selbstständig die Planungsphase für ein nachhaltiges Managementsystem für ein Touristik-, Hospitality- oder Eventunternehmen durchzuführen.
- die Bedeutung (inklusive Kosten-Nutzen-Analyse) von Zertifizierungen von Reisezielen, Hospitalityorganisationen und Veranstaltungsorten zu bewerten.

Kursinhalt

1. Nachhaltige Entwicklung durch die Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie
   - 1.1 Terminologie, historische Perspektive und Prinzipien
   - 1.2 Ökonomische, ökologische und soziokulturelle Einflüsse
2. Nachhaltiger Tourismus, Hospitality und Events
   - 2.1 Definition und Prinzipien
   - 2.2 Nachhaltige Planung, Entwicklung und Management von Reisezielen
3. Konsumentenverhalten
   - 3.1 Planung für den klassischen, zeitgenössischen und zukünftigen Reisetypus/Touristen
   - 3.2 Die Rolle von Unternehmen als korporative Kunden
4. Richtlinien und Codes
   - 4.1 Übersicht über existierende Richtlinien und Codes
   - 4.2 Richtlinien und Codes in der Praxis
5. Tourismustypen und Trends
   - 5.1 Nachhaltiger Tourismus versus andere Formen des Tourismus
   - 5.2 Trends und vorbildliche Verfahren (Best Practices)

6. Nachhaltige Managementsysteme
   - 6.1 Definition nachhaltiger Managementsysteme (SMS) und Vergleich mit ökologischen Managementsystemen (EMS)
   - 6.2 Überblick und kritische Bewertung ISO (ISO 14001) und EMAS
   - 6.3 Kosten und Nutzen im Zusammenhang mit SMS

7. Einführung von SMS im Bereich Touristik, Hospitality und Event
   - 7.1 Planung und Einrichtung von Verfahren
   - 7.2 PCDA-Zyklus

8. Überprüfungen: Ziele und Prozesse
   - 8.1 Intention des Überprüfungsverfahrens
   - 8.2 Stadien des Bewertungsverfahrens und andere Formen der Überprüfung
   - 8.3 Externe Überprüfung durch Dritte

9. Berichterstattung
   - 9.1 Adressaten und Arten der Berichterstattung
   - 9.2 Richtlinien und Standards der Berichterstattung
   - 9.3 Best Practice-Beispiele

10. Eco-Labels in der Tourismusindustrie
    - 10.1 Komponenten und Funktionen
    - 10.2 Kritische Bewertung von Zertifizierungssystemen für Reiseziele

11. Zertifizierung in den Bereichen Hospitality und Veranstaltungen
    - 11.1 Kategorisierung von Eco-labels
    - 11.2 Trends

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Balderjahn, I. (2013): Nachhaltiges Management und Konsumentenverhalten. UTB, Konstanz.
- Braun, K. (2013): Die Rolle der Ethik in der Tourismuswirtschaft. Diplomica, Hamburg.
- Cavagnaro, E./Curiel, G. (2012): The Three Levels of Sustainability. Greenleaf Publishing, Sheffeld.
- European Commission: Eco-Management and Audit Scheme (EMAS). EMAS User's Guide (URL: http://ec.europa.eu/environment/emas/emas_publications/guidance_ en.htm [letzter Zugriff: 27.10.2016]).
- Evangelischer Entwicklungsdienst (Hrsg.): Tourism Watch – Zeitschrift Informationsdienst Tourismus und Entwicklung. Bonn. (fortlaufend).
- Freyberg, B. v./Gruner, A./Hübschmann, M. (2015): Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor in Hotellerie & Gastronomie. Matthaes, Stuttgart.
- Große Ophoff, M. (2016): Nachhaltiges Veranstaltungsmanagement. Green Meetings als Zukunftsprojekt für die Veranstaltungsbranche. Oekom, München.
- Kunz, E. (2012): Tourismus im Umbruch – Herausforderungen der Zukunft. Treiber und Faktoren künftiger Unternehmensstrategien. eine wissenschaftliche Betrachtung. ghh consult GmbH, Wiesbaden.
- International Standard Organization (ISO). ISO and the environment. Standards catalogue. (URL: http://www.iso.org/iso/iso_catalogue [letzter Zugriff: 27.10.2016]).
- Jones, M. (2012): Sustainable Event Management. A practical guide, 2. Auflage, Routledge, London.
- Laßberg, D. v. (1995): Ganzheitlich orientierte Tourismusentwicklung. Schriftenreihe für Tourismus und Entwicklung, Ammerland.
- Saarinen, J./Rogerson, C. M./Manwa, H. (2012): Tourism and the Millennium Development Goals. Tourism, Local Communities and Development. In: Tourism Geographies, 16. Jg., Heft 1, S. 23–30.
- Sheldon, C./Yoxon, M. (2006): Environmental Management Systems. A Step-by-Step Guide to Implementation and Maintenance. 3. Auflage, Routledge, Oxford.
- Sloan, P./Legrand, W./Chen, J. S. (2016): Sustainability in the Hospitality Industry. Principles of Sustainable Operations. 3. Auflage, Routledge, Oxford.
- Sloan, P./Simons-Kaufmann, C./Legrand, W. (2012): Sustainable Hospitality and Tourism as Motors for Development. Case Studies from Developing Regions of the World. Routledge, Oxford.
- Wenk, M. S. (2005): The European Union's Eco-Management and Audit Scheme (EMAS). Dordrecht, Springer.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Nachhaltigkeitsmanagement II

Kurscode: DLBTONMTHE02

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

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs beginnt mit der Analyse von Projekten von Tourismusunternehmen und Hotelentwicklungsprojekten in Zusammenhang mit aktuellen Belangen wie Energieeffizienz, Wassermanagement, Wasserkonservierung, Eco-Design und verantwortlicher architektonischer Planung. Es werden spezifische operationale Angelegenheiten (z. B. Food und Beverage-Planungen und Versorgungsketten) untersucht. Der Kurs widmet sich dann der Untersuchung der „triple bottom line", angewandt von großen Hospitalitykonzernen und Konferenzveranstaltern und wird aktuelle „grüne" Finanzierungssysteme mit dem Ziel der Konzeptionalisierung eines holistischen Geschäftsmodells kritisch überprüfen. Der Fokus des Kurses liegt in der Vermittlung eines Verständnisses für die Prozesse und Verfahren, die zu korporativen Standards sozialer Verantwortlichkeit hinführen. Schwerpunktmäßig werden Prinzipien eines Managements der Teilhabe für Touristik-, Hospitality- und Eventunternehmen diskutiert und deren Bedeutung für den langfristigen Erfolg einer Organisation analysiert. Des Weiteren werden praktische Fallstudien vorgestellt und diskutiert, um zukünftige Tourismus-, Hospitality- und Eventmanager mit bisherigen Erfahrungen und Wissen auszustatten, wie eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit lokalen Akteuren und Teilhabern gelingen kann.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Konzepte nachhaltiger Praktiken in Konstruktion und Design von Touristik-, Hospitality- und Veranstaltungsinfrastrukturen zu diskutieren und qualifizierte Entscheidungen zu treffen.
- aktuelle und vorbildliche Verfahren (Best Practices) in Bezug auf nachhaltiges Handeln in der Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie zu identifizieren.
- Nachhaltigkeitsbelange in Bezug auf „Life Cycle Assessment" und andere verwandte Konzepte zu diskutieren.
- klare Initiativen zu entwickeln, die Touristik-, Hospitality- und Eventunternehmen dabei unterstützen, eine korporative, sozialverantwortliche Unternehmensstrategie einzuführen.
- Indikatoren für eine Nachhaltigkeitsüberprüfung (Sustainability Performance Indicators) zu identifizieren und zu bewerten und die Prinzipien der „triple bottom line" und ihre Anwendung in Unternehmen zu diskutieren.
- die mögliche Effektivität einer Managementstrategie der Teilhabe spezifisch für die Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie zu bewerten.
- für die Industrie verfügbare „grüne", nachhaltige Finanzierungsmodelle zu identifizieren.

Kursinhalt

1. Baugelände – Analyse, Auswahl & Infrastrukturplanung
   - 1.1 Prinzipien
   - 1.2 Tragfähigkeitsgrenzen
   - 1.3 Environmental Impact Assessment (EIA) & Social Impact Assessment (SIA), Definitionen und Methodologien
   - 1.4 Input
   - 1.5 Output
   - 1.6 Lebenszyklus-Modelle

2. Prinzipien nachhaltigen Designs
   - 2.1 Prinzipien und Konzepte
   - 2.2 Passive versus aktive Solartechniken
   - 2.3 Überblick und kritische Analyse aktueller operational vorbildlicher Verfahren (Best Practices)

3. Leistungsindikatoren und Finanzierungssysteme
   - 3.1 Concept of Externalities
   - 3.2 Berechnung von Externalities
   - 3.3 Ökologische und soziale Leistungsindikatoren
   - 3.4 Nachhaltigkeitsindikatoren
   - 3.5 „Grüne“ Finanzierungsmodelle

4. Konzeptionen korporativer, sozialer Verantwortlichkeit
   - 4.1 Klassisches Modell
   - 4.2 Teilhabe-Modell
   - 4.3 Non-Profit-Unternehmen
   - 4.4 Kosten und Nutzen
   - 4.5 Vorbildliche Verfahren (Best Practices)

5. Teilhabereinfluss auf Unternehmen
   - 5.1 Anteilseigner
   - 5.2 Konsumenten
   - 5.3 Angestellte
   - 5.4 Regierungsorganisationen
   - 5.5 Nichtregierungsorganisationen
   - 5.6 Lokale Gemeinde

6. Leistungsbewertung
   - 6.1 Gewinn und Investierung
   - 6.2 Prinzipien der „triple bottom line“
   - 6.3 Rahmen nachhaltiger Performanz (Sustainability Performance Framework)
   - 6.4 Herausforderungen und Chancen
   - 6.5 Zukünftige Entwicklungen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bücher:
- Balderjahn, I. (2013): Nachhaltiges Management und Konsumentenverhalten. UTB, Konstanz.
- Borkmann, V./Rief, S./Iber, B. (2014): FutureHotel Gastbefragung. Studie aus dem Forschungsprojekt Futurehotel. Eine Erhebung zu innovativen Lösungen für die Hotelgäste der Hotellerie im DACH-Markt. Fraunhofer, Stuttgart.
- Borras, M. (2008): Hotels Spaces. Rockport, Beverly (MA).
- Doerner, R.-W./Niemeyer, M. (Hrsg.) (2011): Kompendium der Hotelimmobilie. Immobilien Zeitung Verlag, Wiesbaden.
- Freyberg, B. v./Gruner, A./Hübschmann, M. (2015): Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor in Hotellerie & Gastronomie. Matthaes, Stuttgart.
- Große Ophoff, M. (2016): Nachhaltiges Veranstaltungsmanagement. Green Meetings als Zukunftsprojekt für die Veranstaltungsbranche. Oekom, München.
- Jones, M. (2012): Sustainable Event Management. A practical guide. 2. Auflage, Routledge, London.
- McPhail, K./Walters, D. (2009): Accounting and Business Ethics. An Introduction. Routledge, Oxford.
- Pearce, A./Ahn, Y.H./HanmiGlobal (2012): Sustainable Buildings and Infrastructure. Paths to the future. Routledge, Oxford.
- Rutes, W. A./Penner, R. H./Adams, A. (2012): Hotel Design, Planning and Development. 2. Auflage, Architectural Press, Oxford.
- Singh, A. J./Houdré, H. (Hrsg.) (2012): Hotel Sustainable Development. Principles and Practices. American Hotel & Lodging Educational Institute, Lansing.
- Sloan, P./Legrand, W./Chen, J. S. (2016): Sustainability in the Hospitality Industry. Principles of Sustainable Operations. 3. Auflage, Routledge, Oxford.
- Unerman, J./Bebbington, J./O’Dwyer, B. (2007): Sustainability Accounting and Accountability. Routledge, Oxford.
- Yeang, K./Spector, A. (2011): Green Design. From theory to practice. Black Dog Publishing. London.
- Zeitschriften:
- hotelbau
- Tourism Watch

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☑ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☐ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Facility Management

Modulcode: DLBIMFM-01

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

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

Modulverantwortliche(r)

Wolfgang Inderwies (Facility Management: Grundlagen) / Wolfgang Inderwies (Facility Management: Leistungsbereiche)

Kurse im Modul

- Facility Management: Grundlagen (DLBIMFM01-01)
- Facility Management: Leistungsbereiche (DLBIMFM02-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Facility Management: Grundlagen • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Facility Management: Leistungsbereiche • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Facility Management: Grundlagen

- Spezifische Managementansätze für Gewerbeimmobilien
- Grundsätzliche Aufgaben des Immobilienmanagements
- Ganzheitlicher Ansatz des Facility Managements
- Operative Kernaufgaben im Facility Management
- Digitales Facility Management

Facility Management: Leistungsbereiche

- Strategische Aspekte im Facility Management
- Leistungsbereich Technisches Facility Management
- Leistungsbereich Kaufmännisches Facility Management
- Leistungsbereich Infrastrukturelles Facility Management
- Leistungsbereich Flächenmanagement

Qualifikationsziele des Moduls

Facility Management: Grundlagen

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den grundlegenden Ansatz des Facility Managements zu verstehen.
- das Facility Management in das allgemeine Immobilienmanagement einzuordnen.
- die Einsatzgebiete ausgehend von der Entstehungsgeschichte und wesentlicher Entwicklungsstufen im In- und Ausland zu skizzieren.
- die Einsatzmöglichkeiten und Implementierungsschritte zu erläutern.

Facility Management: Leistungsbereiche

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- strategische Aspekte des Facility Managements zu verstehen
- das technische Facility Management detailliert zu beschreiben.
- das kaufmännische Facility Management in seinen Einzelheiten zu erklären.
- das infrastrukturelle Facility Management genau zu erläutern.

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

Facility Management: Grundlagen

Kurscode: DLBIMFM01-01

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

Beschreibung des Kurses

Der Kurs dient dazu, das Facility Management sicher von anderen Managementansätzen unterscheiden und und seine Leistungsfähigkeit einschätzen zu können. Ausgangspunkte sind aktuelle Regelwerke (DIN EN ISO 41001, GEFMA 100), nach denen Facility Management als eine Managementdisziplin zur ergebnisorientierte Handhabung von Facilities und Services gesehen wird, welche die Kernprozesse eines Unternehmens unterstützen. Der hier besprochene ganzheitliche Ansatz des Facility Managements geht von den grundsätzlichen Aufgaben des Immobilienmanagements aus und entwickelt Strategien, die zur Qualitätsverbesserung und Erhöhung der Kapitalrentabilität beitragen. Dazu werden Aufgabenbereiche definiert und mögliche Praxisprobleme in der Umsetzung besprochen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den grundlegenden Ansatz des Facility Managements zu verstehen.
- das Facility Management in das allgemeine Immobilienmanagement einzuordnen.
- die Einsatzgebiete ausgehend von der Entstehungsgeschichte und wesentlicher Entwicklungsstufen im In- und Ausland zu skizzieren.
- die Einsatzmöglichkeiten und Implementierungsschritte zu erläutern.

Kursinhalt

1. Spezifische Managementansätze für Gewerbeimmobilien
   - 1.1 Definition und Eingrenzung des Begriffs Immobilienmanagement
   - 1.2 Die Begriffe Facility Management, Gebäudemanagement und Facility Services
   - 1.3 Corporate Real Estate Management (CREM) und Public Real Estate Management (PREM)
2. Grundsätzliche Aufgaben des Immobilienmanagements
   - 2.1 Asset- und Portfoliomanagement
   - 2.2 Property Management
   - 2.3 Nutzerperspektive
   - 2.4 Kaufmännische, technische und infrastrukturelle Aufgaben
   - 2.5 Aspekte der Betreiberverantwortung

3. Ganzheitlicher Ansatz des Facility Managements
   - 3.1 Entstehung und Einordnung des FM
   - 3.2 Grundsätzliche Aufgabenbereiche der Facility Services
   - 3.3 Berücksichtigung wesentlicher Stakeholder im Rahmen der Facility Services

4. Operative Kernaufgaben im Facility Management
   - 4.1 Sicherstellung der Leistungsqualität
   - 4.2 Effizientes Immobiliencontrolling
   - 4.3 Dokumentation und Reporting

5. Digitales Facility Management
   - 5.1 Digitalisierung im Facility Management
   - 5.2 Systeme und Integration
   - 5.3 Anwendungsfälle

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Brauer, K. U. (2019). Grundlagen der Immobilienwirtschaft: Recht – Steuern – Marketing – Finanzierung – Bestandsmanagement – Projektentwicklung (10. Aufl.). Springer Gabler.
- Gondering, H. & Wagner, T. (2018). Facility Management. Handbuch für Studium und Praxis(3. Aufl.). Vahlen.
- Murfeld, E. (2018). Spezielle Betriebswirtschaftslehre der Immobilienwirtschaft (8. Aufl.).Hammonia.
- Preuß, N. & Schöne, L. B. (2016). Real Estate und Facility Management. Aus Sicht derConsultingpraxis (4. Aufl.). Springer Vieweg.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Facility Management: Leistungsbereiche

Kurscode: DLBIMFM02-01

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

Beschreibung des Kurses

Der Kurs vermittelt Detailkenntnisse zu den spezifischen Leistungsbereichen des FM, insbesondere zum kaufmännischen, technischen und infrastrukturellen FM.Dabei beschäftigt sich das technische FM insbesondere mit den spezifischen Aufgaben der Instandhaltung und des Energiemanagements.Zum kaufmännischen FM werden Aufgaben des Vertragsmanagements, des Kostenmanagements und des Wertmanagements besprochen.Das infrastrukturelle Management wird hinsichtlich seiner Aufgaben bezogen auf das Flächenmanagement und integrierte Serviceangebote dargestellt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- strategische Aspekte des Facility Managements zu verstehen
- das technische Facility Management detailliert zu beschreiben.
- das kaufmännische Facility Management in seinen Einzelheiten zu erklären.
- das infrastrukturelle Facility Management genau zu erläutern.

Kursinhalt

1. Normatives und strategisches Facility Management
   - 1.1 Normativer Rahmen des Facility Managements
   - 1.2 Strategische Ebene des Facility Managements
2. Leistungsbereich technische Facility Services
   - 2.1 Grundlegende Aufgaben der technischen Facility Services
   - 2.2 Betreiben und Dokumentieren
   - 2.3 Grundmaßnahmen der Instandhaltung
   - 2.4 Energiemanagement

3. Leistungsbereich kaufmännische Facility Services
   - 3.1 Grundlegende Aufgaben der kaufmännischen Facility Services
   - 3.2 Beschaffungs- und Vertragsmanagement
   - 3.3 Nutzungskostenmanagement
   - 3.4 Vermietungsmanagement
   - 3.5 Wertemanagement und Bilanzierung

4. Leistungsbereich infrastrukturelle Facility Services
   - 4.1 Grundlegende Aufgaben der infrastrukturellen Facility Services
   - 4.2 Sicherheitsdienste
   - 4.3 Gebäudereinigung
   - 4.4 Verpflegungsdienste
   - 4.5 Umzugsdienste

5. Leistungsbereich Flächenmanagement
   - 5.1 Aufgabenbereich des Flächenmanagements
   - 5.2 Büroformen im Wandel

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Brauer, K. U. (2017). Grundlagen der Immobilienwirtschaft: Recht – Steuern – Marketing – Finanzierung – Bestandsmanagement – Projektentwicklung (9. Aufl.). Springer Gabler.
- Gondring, H. & Wagner, T. (2018). Facility Management: Handbuch für Studium und Praxis (3. Aufl).Vahlen.
- Murfeld, E. (2018). Spezielle Betriebswirtschaftslehre der Immobilienwirtschaft (8. Aufl.).Hammonia.
- Preuß, N. & Schöne, L. B. (2016). Real Estate und Facility Management: Aus Sicht derConsultingpraxis (4. Aufl.). Springer Vieweg.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☑ Folien
☑ Musterklausur	

Fremdsprache Italienisch

Modulcode: DLFSWI

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

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

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Zertifikatskurs Italienisch) / N.N. (Fremdsprache Italienisch)

Kurse im Modul

- Zertifikatskurs Italienisch (DLFSWI01)
- Fremdsprache Italienisch (DLFSI01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Zertifikatskurs Italienisch • Studienformat "Fernstudium": Teilnahmenachweis (best. / nicht best.) Fremdsprache Italienisch • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Zertifikatskurs Italienisch

Erlernen und vertiefen von Italienisch 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.

Fremdsprache Italienisch

Erlernen und vertiefen von Italienisch 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.

Qualifikationsziele des Moduls

Zertifikatskurs Italienisch

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) 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 Italienisch zu bedienen.

Fremdsprache Italienisch

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Italienisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Alle weiteren Module im Bereich Sprachen	Alle Bachelor-Programme im Fernstudium

Zertifikatskurs Italienisch

Kurscode: DLFSWI01

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

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1 und B2 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 Italienisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten die Studierenden ein Zertifikat entsprechend des gewählten Levels.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) 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 Italienisch 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)

- 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

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Sprachkurs

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **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

Fremdsprache Italienisch

Kurscode: DLFSI01

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

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1 und B2 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 Italienisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Italienisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

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)

- 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

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Sprachkurs

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
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Sprachkurs

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
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Fremdsprache Französisch

Modulcode: DLFSWF

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

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

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Zertifikatskurs Französisch) / N.N. (Fremdsprache Französisch)

Kurse im Modul

- Zertifikatskurs Französisch (DLFSWF01)
- Fremdsprache Französisch (DLFSF01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Zertifikatskurs Französisch • Studienformat "Fernstudium": Teilnahmenachweis (best. / nicht best.) Fremdsprache Französisch • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Zertifikatskurs Französisch

Erlernen und vertiefen von Französisch 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.

Fremdsprache Französisch

Erlernen und vertiefen von Französisch 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.

Qualifikationsziele des Moduls

Zertifikatskurs Französisch

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) 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 Französisch zu bedienen.

Fremdsprache Französisch

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Französisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Alle weiteren Module im Bereich Sprachen	Alle Bachelor-Programme im Fernstudium

Zertifikatskurs Französisch

Kurscode: DLFSWF01

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

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1 und B2 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 Französisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten die Studierenden ein Zertifikat entsprechend des gewählten Levels.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) 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 Französisch 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)

- 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

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Sprachkurs

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **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

Fremdsprache Französisch

Kurscode: DLFSF01

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

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1 und B2 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 Französisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Französisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

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)

- 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

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Sprachkurs

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
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Sprachkurs

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
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

DLFSF01

Fremdsprache Spanisch

Modulcode: DLFSWS

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

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

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Zertifikatskurs Spanisch) / N.N. (Fremdsprache Spanisch)

Kurse im Modul

- Zertifikatskurs Spanisch (DLFSWS01)
- Fremdsprache Spanisch (DLFSS01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Zertifikatskurs Spanisch • Studienformat "Fernstudium": Teilnahmenachweis (best. / nicht best.) Fremdsprache Spanisch • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Zertifikatskurs Spanisch

Erlernen und vertiefen von Spanisch 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.

Fremdsprache Spanisch

Erlernen und vertiefen von Spanisch 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.

Qualifikationsziele des Moduls

Zertifikatskurs Spanisch

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) 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 Spanisch zu bedienen.

Fremdsprache Spanisch

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Spanisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Alle weiteren Module im Bereich Sprachen	Alle Bachelor-Programme im Fernstudium

Zertifikatskurs Spanisch

Kurscode: DLFSWS01

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

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1 und B2 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 Spanisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten die Studierenden ein Zertifikat entsprechend des gewählten Levels.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) 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 Spanisch 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)

- 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

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Sprachkurs

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **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

Fremdsprache Spanisch

Kurscode: DLFSS01

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

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1 und B2 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 Spanisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Spanisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

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)

- 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

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Sprachkurs

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
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Sprachkurs

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
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Fremdsprache Englisch

Modulcode: DLFSWE

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Regina Cordes (Zertifikatskurs Englisch) / Prof. Dr. Katja Grupp (Fremdsprache Englisch)

Kurse im Modul

- Zertifikatskurs Englisch (DLFSWE01)
- Fremdsprache Englisch (DLFSE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Zertifikatskurs Englisch • Studienformat "Fernstudium": Teilnahmenachweis (best. / nicht best.) Fremdsprache Englisch • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

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.

Fremdsprache 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.

Qualifikationsziele des Moduls

Zertifikatskurs Englisch

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- 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.

Fremdsprache Englisch

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- 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 die Fremdsprache Englisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Alle weiteren Module im Bereich Sprachen	Alle Bachelor-Programme im Fernstudium

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

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- 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
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	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

Fremdsprache Englisch

Kurscode: DLFSE01

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.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- 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 die Fremdsprache Englisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

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

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Sprachkurs

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
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Sprachkurs

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
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

DLFSE01

Studium Generale

Modulcode: DLBSG

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

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

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Studium Generale I) / N.N. (Studium Generale II)

Kurse im Modul

- Studium Generale I (DLBSG01)
- Studium Generale II (DLBSG02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Studium Generale I • Studienformat "Fernstudium": Siehe gewählter Kurs Studium Generale II • Studienformat "Fernstudium": Siehe gewählter Kurs

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Studium Generale I

Als Kurs für das „Studium Generale“ sind prinzipiell alle IU-Bachelorkurse anrechenbar, sodass inhaltlich aus der gesamten Breite des IU Fernstudiums gewählt werden kann.

Studium Generale II

Als Kurs für das „Studium Generale“ sind prinzipiell alle IU-Bachelorkurse anrechenbar, sodass inhaltlich aus der gesamten Breite des IU Fernstudiums gewählt werden kann.

Qualifikationsziele des Moduls

Studium Generale I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- erworbene Schlüsselkompetenzen auf Fragestellungen ihres Studienfaches und/oder in ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden.
- eigene Fähig- und Fertigkeiten selbstgesteuert zu vertiefen.
- über die Grenzen ihres eigenen Fachgebietes hinauszublicken.

Studium Generale II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- erworbene Schlüsselkompetenzen auf Fragestellungen ihres Studienfaches und/oder in ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden.
- eigene Fähig- und Fertigkeiten selbstgesteuert zu vertiefen.
- über die Grenzen ihres eigenen Fachgebietes hinauszublicken.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Ist ein eigenständiges Angebot mit möglichen Bezügen zu verschiedenen Pflicht- und Wahlpflichtmodulen	Alle Bachelor-Programme des IU Fernstudiums

Studium Generale I

Kurscode: DLBSG01

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

Beschreibung des Kurses

Im Rahmen des Kurses „Studium Generale I“ vertiefen die Studierenden ihr Wissen in einem selbstgewählten Themenfeld durch das Absolvieren eines IU-Kurses außerhalb ihres geltenden Curriculums. Sie haben dadurch die Möglichkeit, über den Tellerand ihres eigenen Fachgebietes hinauszublicken und weitere (Schlüssel-)Kompetenzen zu erwerben. Die damit verbundene Wahlmöglichkeit versetzt die Studierenden in die Lage, ihre Studieninhalte selbstbestimmt noch stärker auf für sie relevante Fragestellungen hin auszurichten und/oder ausgewählte Kompetenzen zu stärken oder zu entwickeln.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- erworbene Schlüsselkompetenzen auf Fragestellungen ihres Studienfaches und/oder in ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden.
- eigene Fähig- und Fertigkeiten selbstgesteuert zu vertiefen.
- über die Grenzen ihres eigenen Fachgebietes hinauszublicken.

Kursinhalt

- Der Kurs „Studium Generale I“ bietet den Studierenden die Möglichkeit, dass sie Lehrveranstaltungen außerhalb ihres Curriculums absolvieren und sich das Ergebnis als Wahlpflichtfach anerkennen lassen können. Hierfür sind prinzipiell alle IU-Bachelorkurse anrechenbar sowie akademische Leistungen anderer staatlich anerkannter Hochschulen, die die folgenden Voraussetzungen erfüllen:
  - Sie sind nicht integraler Bestandteil des geltenden Pflichtcurriculums.
  - Sie haben keine Zugangsvoraussetzungen oder die Studierenden können die Erfüllung der Zugangsvoraussetzung nachweisen.
- Die Prüfung der gewählten Kurse muss zur Anerkennung als Teil des ‚Studium Generale‘ vollumfänglich abgelegt und endgültig bestanden sein.

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Siehe Kursbeschreibung des gewählten Kurses

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Siehe gewählter Kurs

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Siehe gewählter Kurs

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

Lehrmethoden
Siehe Kursbeschreibung des gewählten Kurses

Studium Generale II

Kurscode: DLBSG02

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

Beschreibung des Kurses

Im Rahmen des Kurses „Studium Generale II“ vertiefen die Studierenden ihr Wissen in einem selbstgewählten Themenfeld durch das Absolvieren eines IU-Kurses außerhalb ihres geltenden Curriculums. Sie haben dadurch die Möglichkeit, über den Tellerand ihres eigenen Fachgebietes hinauszublicken und weitere (Schlüssel-)Kompetenzen zu erwerben. Die damit verbundene Wahlmöglichkeit versetzt die Studierenden in die Lage, ihre Studieninhalte selbstbestimmt noch stärker auf für sie relevante Fragestellungen hin auszurichten und/oder ausgewählte Kompetenzen zu stärken oder zu entwickeln.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- erworbene Schlüsselkompetenzen auf Fragestellungen ihres Studienfaches und/oder in ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden.
- eigene Fähig- und Fertigkeiten selbstgesteuert zu vertiefen.
- über die Grenzen ihres eigenen Fachgebietes hinauszublicken.

Kursinhalt

- Der Kurs „Studium Generale II“ bietet den Studierenden die Möglichkeit, dass sie Lehrveranstaltungen außerhalb ihres Curriculums absolvieren und sich das Ergebnis als Wahlpflichtfach anerkennen lassen können. Hierfür sind prinzipiell alle IU-Bachelorkurse anrechenbar sowie akademische Leistungen anderer staatlich anerkannter Hochschulen, die die folgenden Voraussetzungen erfüllen:
  - Sie sind nicht integraler Bestandteil des geltenden Pflichtcurriculums.
  - Sie haben keine Zugangsvoraussetzungen oder die Studierenden können die Erfüllung der Zugangsvoraussetzung nachweisen.
- Die Prüfung der gewählten Kurse muss zur Anerkennung als Teil des ‚Studium Generale‘ vollumfänglich abgelegt und endgültig bestanden sein.

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ Siehe Kursbeschreibung des gewählten Kurses

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Siehe gewählter Kurs

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Siehe gewählter Kurs

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

Lehrmethoden
Siehe Kursbeschreibung des gewählten Kurses

Management im Sport

Modulcode: DLBSMWMS

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Sports Venue Management) / Dr. Tim Alexander Herberger (Buchführung und Bilanzierung im Sport)

Kurse im Modul

- Sports Venue Management (DLBSMSVM01)
- Buchführung und Bilanzierung im Sport (DLBSMMSV02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Sports Venue Management • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten Buchführung und Bilanzierung im Sport • Studienformat "Fernstudium": Klausur (50)

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Sports Venue Management

- Grundlagen des Sports Venue Managements
- Charakteristika von Sportstätten
- Nutzungsplanung von Sportstätten
- Organisation von Sportstätten
- Organisation und Erfolgsmessung des Personalmarketings
- Aktuelle Entwicklungen im Sports Venue Managements

Buchführung und Bilanzierung im Sport

- Grundlagen zur Buchführung und Bilanzierung im sportwirtschaftlichen Kontext
- Grundlagen der Jahresabschlussanalyse im sportwirtschaftlichen Kontext
- Besonderheiten der Buchführung und Bilanzierung im Sport
- Besonderheiten bei der Bewertung von Vermögensgegenständen und Unternehmen im
- sportwirtschaftlichen Kontext
- Beispiele der Buchführung und Bilanzierung aus der sportwirtschaftlichen Praxis

Qualifikationsziele des Moduls

Sports Venue Management

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Begriffe Facility Management und Sports Venue Management zu differenzieren und die Besonderheiten des Sports Venue Managements zu verstehen.
- die verschiedenen Sportstättentypen zu benennen und ihre besonderen Charakteristika zu erklären.
- ein Anforderungsprofil für eine Sportstätte in Abhängigkeit der geplanten Nutzung zu erstellen.
- die Erlösquellen von Sportstätten zu identifizieren sowie den sportstättenabhängigen Personalbedarf und die technischen Besonderheiten im Betriebsablauf zu erkennen.
- in Abhängigkeit des jeweiligen Sportstättentyps relevante operationelle Risiken zu identifizieren und ein funktionierendes Risikomanagement zu entwickeln.
- aktuelle Trends im Sports Venue Management zu erkennen und deren Auswirkungen zu bewerten.

Buchführung und Bilanzierung im Sport

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Grundlagen zur Buchführung und Bilanzierung im sportwirtschaftlichen Kontext anzuwenden.
- die wichtigsten Grundlagen der Jahresabschlussanalyse im sportwirtschaftlichen Kontext zu skizzieren und diese anzuwenden.
- die Besonderheiten der Buchführung und Bilanzierung im Sport zu erläutern und adressatenbezogen umsatz- und Cashflow-relevante Informationen aufzubereiten.
- die Besonderheiten der Bewertung von Vermögensgegenständen – insbesondere die Bewertung immaterieller Vermögensgegenstände – im sportwirtschaftlichen Kontext zu erklären und geeignete Bewertungsverfahren anzuwenden.
- praxisfallbezogen Lösungsansätze spezieller Problemstellungen in der Buchführung und Bilanzierung von Sportvereinen zu erarbeiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus den Bereichen Sport & Fitness und Planung & Controlling auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Sports Venue Management

Kurscode: DLBSMSVM01

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

Beschreibung des Kurses

Aufbauend auf den Grundlagen zum Facility Management lernen die Studierenden die Besonderheiten des Sport Venue Managements kennen. Neben der Präsentation verschiedener Sportstättentypen, die jeweils völlig unterschiedliche Anforderungen an das Sport Venue Management stellen, beschäftigt sich der Kurs mit der Nutzungsplanung von Sportstätten (z. B. Anforderungsprofile in Abhängigkeit der Nutzung oder die Finanzierung von Sportstätten) sowie die Organisation der jeweiligen Sportstätte, wobei hier besonderes Augenmerk auf verschiedene Erlösquellen, technische Besonderheiten sowie Personalanforderungen in Abhängigkeit des Sportstättentyps und dem Risikomanagement gelegt wird. Schließlich werden die vermittelten Grundlagen zum Sport Venue Management vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen praxisnah beleuchtet (z. B. Nachhaltigkeit und computerunterstützende Facility Management-Systeme).

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Begriffe Facility Management und Sports Venue Management zu differenzieren und die Besonderheiten des Sports Venue Managements zu verstehen.
- die verschiedenen Sportstättentypen zu benennen und ihre besonderen Charakteristika zu erklären.
- ein Anforderungsprofil für eine Sportstätte in Abhängigkeit der geplanten Nutzung zu erstellen.
- die Erlösquellen von Sportstätten zu identifizieren sowie den sportstättenabhängigen Personalbedarf und die technischen Besonderheiten im Betriebsablauf zu erkennen.
- in Abhängigkeit des jeweiligen Sportstättentyps relevante operationelle Risiken zu identifizieren und ein funktionierendes Risikomanagement zu entwickeln.
- aktuelle Trends im Sports Venue Management zu erkennen und deren Auswirkungen zu bewerten.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Sports Venue Managements
   - 1.1 Was ist Facility Management?
   - 1.2 Relevante Stakeholder
   - 1.3 Managementfunktionen
   - 1.4 Was sind die Besonderheiten am Sports Venue Management?

2. Charakteristika von Sportstätten
   - 2.1 Sportplätze
   - 2.2 Sportstadien bzw. -arenen
   - 2.3 (Mehrzweck-)Sporthallen
   - 2.4 Multifunktionshallen

3. Nutzungsplanung von Sportstätten
   - 3.1 Identifikation des Bedarfs an die Sportstätte
   - 3.2 Anforderung an die Sportstätte
   - 3.3 Bestandsimmobilie oder Neubau?
   - 3.4 Finanzierung von Sportstätten

4. Organisation von Sportstätten
   - 4.1 Das Betreiben von Sportstätten und deren Erlösquellen
   - 4.2 Technische Besonderheiten von Sportstätten
   - 4.3 Sportstättenabhängige Personalanforderungen
   - 4.4 Risikomanagement

5. Aktuelle Entwicklungen im Sport Venue Management
   - 5.1 Nachhaltiges Sportstättenmanagement
   - 5.2 Computer Aided Facility Management (CAFM)

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Ammon, R./Southall, R./Nagel, M. (2016): Sport Facility Management. Organizing Events and Mitigating Risks. 3. Auflage, Fitness Information Technology, Morgantown.
- Bach, L. (2004): Sportstätten-Management. Neue Wege für vereinseigene und kommunale Sportstätten. Landesportbund Hessen, Frankfurt a. M.
- Biedermann, K. (2005): Sportvereine als Betreiber von Sportstätten. Konzepte und Perspektiven. ibidem, Stuttgart.
- Eßig, N. et al. (2015) Leitfaden nachhaltiger Sportstättenbau. Kriterien für den Neubau nachhaltiger Sporthallen. Bundesinstitut für Sportwissenschaft/Sportverlag Strauß, Bonn/Köln.
- Fried, G. (2015): Managing Sport Facilities. 3. Auflage, Human Kinetics, Champaign.
- Krämer. T. (Hrsg.) (2013): Indoor-Sportstätten. Ratgeber Planung & Bau, Ausstattung, Betrieb. Stadionwelt Verlag, Brühl.
- Krämer, T. (Hrsg.) (2013): Outdoor-Sportstätten. Ratgeber Planung & Bau, Ausstattung, Betrieb. Stadionwelt Verlag, Brühl.
- Nävy, J. (2012): Facility Management. Grundlagen, Computerunterstützung, Systemeinführung, Anwendungsbeispiele. 4. Auflage, Springer, Berlin.
- Sawyer, T. (Hrsg.) (2009): Facility Management for Physical Activity and Sport. Sagamore, Champaign.
- Schlesiger, G. (2010): Sportplätze. Sportfreianlagen: Planung – Bau – Ausstattung – Pflege. Bundesinstitut für Sportwissenschaft/Sportverlag Strauß, Köln/Köln.
- Wehr, P. (2001): Handbuch Sportstättenmanagement. Landesportbund Hessen, Frankfurt a. M.
- Wimmer, M. (2014): Stadionbauten. Handbuch und Planungshilfe. DOM, Berlin.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Studienformat Kombistudium

Studienform	**Kursart**
Kombistudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Buchführung und Bilanzierung im Sport

Kurscode: DLBSMMSV02

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

Beschreibung des Kurses

Zunächst werden die Grundlagen zur Buchführung und Bilanzierung sowie der Jahresabschlussanalyse vorgestellt und in einen sportwirtschaftlichen Kontext gesetzt. Ausgehend hiervon werden die Besonderheiten der Buchführung und Bilanzierung im Sport herausgearbeitet, wobei das Augenmerk besonders auf die verschiedenen Adressaten einer ordnungsgemäßen Buchführung und Bilanzierung, auf die Spannungsfelder unterschiedlicher Rechnungslegungsanforderungen im Sport sowie auf das Revenue und Cashflow Management im sportwirtschaftlichen Kontext gelenkt wird. Im Weiteren werden die Besonderheiten der Unternehmensbewertung im sportwirtschaftlichen Kontext sowie relevante Bewertungsverfahren vorgestellt. Abschließend werden die theoriebezogenen Grundlagen mit einem praktischen Anwendungsbezug versehen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Grundlagen zur Buchführung und Bilanzierung im sportwirtschaftlichen Kontext anzuwenden.
- die wichtigsten Grundlagen der Jahresabschlussanalyse im sportwirtschaftlichen Kontext zu skizzieren und diese anzuwenden.
- die Besonderheiten der Buchführung und Bilanzierung im Sport zu erläutern und adressatenbezogen umsatz- und Cashflow-relevante Informationen aufzubereiten.
- die Besonderheiten der Bewertung von Vermögensgegenständen – insbesondere die Bewertung immaterieller Vermögensgegenstände – im sportwirtschaftlichen Kontext zu erklären und geeignete Bewertungsverfahren anzuwenden.
- praxisfallbezogen Lösungsansätze spezieller Problemstellungen in der Buchführung und Bilanzierung von Sportvereinen zu erarbeiten.

Kursinhalt

1. Grundlagen zur Bilanzierung im sportwirtschaftlichen Kontext
   - 1.1 Basiselemente der Bilanzierung
   - 1.2 Bilanzierung von immateriellen Vermögen (insbesondere Humankapital) und Sachanlagen
   - 1.3 Bilanzierung von Vorräten
   - 1.4 Bilanzierung von Finanzanlagen
   - 1.5 Bilanzierung von Eigenkapital
   - 1.6 Bilanzierung von Fremdkapital
   - 1.7 Der Jahresabschluss

2. Grundlagen zur Analyse des Jahresabschlusses im sportwirtschaftlichen Kontext
   - 2.1 Grundlagen
   - 2.2 Finanzwirtschaftliche Bilanzanalyse
   - 2.3 Erfolgswirtschaftliche Bilanzanalyse
   - 2.4 Strategische Bilanzanalyse

3. Besonderheiten der Buchführung und der Bilanzierung im Sport
   - 3.1 Adressaten
   - 3.2 Spannungsfelder unterschiedlicher Rechnungslegungsanforderungen im Sport
   - 3.3 Revenue und Cashflow Management von Sportvereinen, insbesondere als Kapitalgesellschaft

4. Besonderheiten der Bewertung von Vermögensgegenständen und der Unternehmensbewertung im Sport
   - 4.1 Anlass der Bewertung
   - 4.2 Bewertungsverfahren

5. Beispiele für Buchführung und Bilanzierung aus der sportwirtschaftlichen Praxis
   - 5.1 Buchführung und Bilanzierung eines Sportvereins als eingetragener Verein
   - 5.2 Buchführung und Bilanzierung eines Sportvereins als Kapitalgesellschaft

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Coenenberg, A./Haller, A./Schultze, W. (2016): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundlagen – HGB, IAS/IFRS, US-GAAP, DRS. 24. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Dreyer, D. (2004): Bewertung personalintensiver Dienstleistungsunternehmen. Die Integration von Intellektuellem Kapital in die Unternehmensbewertung. Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Heno, R. (2016): Jahresabschluss nach Handelsrecht, Steuerrecht und internationalen Standards (IFRS). 8. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Huwer, E. (2013): Der Jahresabschluss von Fußballunternehmen. Branchenspezifische Rechnungslegung nach HGB im Lizenzfußball. ESV, Berlin.
- Korthals, J. P. (2005): Bewertung von Fußballunternehmen. Eine Untersuchung am Beispiel der deutschen Fußballbundesliga. Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Perridon, L./Steiner, M./Rathgeber, A. (2016): Finanzwirtschaft der Unternehmung. 17. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Sport Media Management

Modulcode: DLBSMSMM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Sportmedienmanagement) / Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Public Relations Management im Sport)

Kurse im Modul

- Sportmedienmanagement (DLBSMSMM01)
- Public Relations Management im Sport (DLBSMSMM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Sportmedienmanagement • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten Public Relations Management im Sport • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Sportmedienmanagement

- Grundlagen des Medienmanagements in einem sportwirtschaftlichen Kontext
- Adressaten des Sportmedienmanagements und deren situationsabhängige Erwartungshaltung
- Relevante Außenkommunikationsinstrumente einer sportlichen Institution
- Relevante Innenkommunikationsinstrumente einer sportlichen Institution
- Relevante Kommunikationskanäle eines Beraters

Public Relations Management im Sport

- Public Relations als Teilsegment des Sportmedienmanagements
- Customer Relations im Kontext der Public Relations
- Partner Relations im Kontext der Public Relations
- Investor Relations im Kontext der Public Relations
- Societal Relations als Leitmotiv

Qualifikationsziele des Moduls

Sportmedienmanagement

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Medienmanagements in einem sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen.
- die Adressaten des Sportmedienmanagements zu identifizieren, deren jeweilige Motivations- und Interessenlage zu bewerten und adäquate grundlegende Medienstrategien situationsabhängig zu entwickeln.
- unterschiedliche Kanäle in der Außenkommunikation einer sportlichen Institution zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.
- unterschiedliche Kanäle in der Innenkommunikation einer sportlichen Institution zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.
- unterschiedliche Kanäle in der Kommunikation eines mandatierten Beraters für seinen Kunden (in Form eines Profisportlers) zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.

Public Relations Management im Sport

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Besonderheiten der Public Relations im sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen und sowohl den Adressatenkreis als auch deren perspektivenindividuelle Motivations- und Interessenlage zu erkennen.
- verschiedene Kundengruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- verschiedene Partnergruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- verschiedene Investorengruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- Societal Relations in ihren Grundzügen zu erläutern und die Rolle einer „gelebten“ Kultur einer sportwirtschaftlichen Institution zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Baut auf Modulen aus dem Bereich Sport & Fitness auf	Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Sportmedienmanagement

Kurscode: DLBSMSMM01

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

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden werden mit den Grundlagen des Medienmanagements in einem sportwirtschaftlichen Kontext vertraut gemacht. Hierbei werden sowohl grundlegende Begrifflichkeiten definiert als auch Sportmedienmanagement als branchenspezifisches Medienmanagement etabliert. Im Anschluss werden mögliche Adressaten des Sportmedienmanagements (Sender und Empfänger) der Informationen vorgestellt sowie ihre perspektivenindividuelle Motivations- und Interessenlage dargelegt. Darüber hinaus widmet sich der Kurs der Vorstellung relevanter Kanäle der Außen- und Innenkommunikation sportlicher Institutionen sowie der Kommunikationsoptionen von mandatierten Beratern.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Medienmanagements in einem sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen.
- die Adressaten des Sportmedienmanagements zu identifizieren, deren jeweilige Motivations- und Interessenlage zu bewerten und adäquate grundlegende Medienstrategien situationsabhängig zu entwickeln.
- unterschiedliche Kanäle in der Außenkommunikation einer sportlichen Institution zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.
- unterschiedliche Kanäle in der Innenkommunikation einer sportlichen Institution zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.
- unterschiedliche Kanäle in der Kommunikation eines mandatierten Beraters für seinen Kunden (in Form eines Profisportlers) zu identifizieren und situationsabhängig einzusetzen.

Kursinhalt

1. Grundlagen zum Medienmanagement im sportwirtschaftlichen Kontext
   - 1.1 Begriffsdefinition Medienmanagement
   - 1.2 Medienmanagement als Instrument im Marketingmix
   - 1.3 Sportmedienmanagement als branchenspezifisches Medienmanagement
   - 1.4 Anspruchsgruppen im Sportmedienmanagement

2. Relevante Kanäle der klassischen Kommunikation einer sportlichen Institution
   - 2.1 Live-Auftritt
   - 2.2 Der Weg von der Pressemitteilung zu den Medienanstalten
   - 2.3 Funk und Fernsehen
   - 2.4 Printmedien

3. Bedeutung des New Media Management für eine sportliche Institution
   - 3.1 Digitale Medien
   - 3.2 Digitale Darstellungsformen
   - 3.3 Digitale Touchpoints und Crossmedia

4. Mobile und Social Media im Hinblick auf sportliche Institutionen
   - 4.1 Mobile Media
   - 4.2 Social-Media-Kanäle
   - 4.3 Aufbau von Brand und Branded Communities

5. Relevante Kommunikationskanäle eines mandatieren Beraters
   - 5.1 Allgemeine Betreuungsfelder
   - 5.2 Vermarktung und Öffentlichkeitsarbeit von Sportlern durch Berater
   - 5.3 Die Privatsphäre von Sportlern im Hinblick auf das Medienmanagement

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Becker, T. (2014): Medienmanagement und öffentliche Kommunikation. Der Einsatz von Medien in Unternehmensführung und Marketing. Springer VS, Wiesbaden.
- Bölz, M. (2015): Sport- und Vereinsmanagement. Sport organisieren und vermarkten. Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Daumann, F. (2014): Grundlagen der Sportökonomie. 2. Auflage, UVK, Konstanz/München.
- Gläser, M. (2014): Medienmanagement. 3. Auflage, Vahlen, München.
- Kratochvil, J. (2011): Modernes Marketing für Sportvereine. Ein Praxishandbuch. Meyer & Meyer, Aachen.
- Sigler, C. (2010): Online-Medienmanagement. Grundlagen – Konzepte – Herausforderungen. Gabler, Wiesbaden.

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Public Relations Management im Sport

Kurscode: DLBSMSMM02

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

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden werden mit den Grundlagen der Public Relations als Teilsegment des Sportmedienmanagements vertraut gemacht. Im Anschluss daran wird die Öffentlichkeit segmentiert und perspektivenindividuell Verbraucher, Partner und Investoren als mögliche Adressaten der Public Relations-Aktivitäten vorgestellt sowie relevante Instrumente von Public Relations situationsabhängig präsentiert.Abschließend werden die Grundlagen der Societal Relations auf den sportwirtschaftlichen Kontext übertragen und wesentliche Implikationen für die Implementierung einer „gelebten“ Kultur der jeweiligen sportwirtschaftlichen Institution geliefert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Besonderheiten der Public Relations im sportwirtschaftlichen Kontext zu verstehen und sowohl den Adressatenkreis als auch deren perspektivenindividuelle Motivations- und Interessenlage zu erkennen.
- verschiedene Kundengruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- verschiedene Partnergruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- verschiedene Investorengruppen als Adressaten der Public Relations-Aktivitäten zu identifizieren und Strategien für deren jeweilige Ansprache zu entwickeln.
- Societal Relations in ihren Grundzügen zu erläutern und die Rolle einer „gelebten“ Kultur einer sportwirtschaftlichen Institution zu bewerten.

Kursinhalt

1. Public Relations als Teilsegment des Sportmedienmanagements
   - 1.1 Sportlicher Erfolg in Kombination mit kommunikativer Herausforderung
   - 1.2 Begriffsabgrenzungen
   - 1.3 Public Relations als Teil des strategischen Managements
2. Consumer und Societal Relations
   - 2.1 Consumer Relations
   - 2.2 Societal Relations

3. Sponsor- und Kooperationspartner Relations
   - 3.1 Kooperationspartner Relations
   - 3.2 Sponsor Relations

4. Themenbereiche der Sport-PR
   - 4.1 Der PR-Prozess
   - 4.2 Anwendungsansätze der Sport-PR

5. Praktische Anwendungen der Sport-PR
   - 5.1 PR für Sportvereine
   - 5.2 PR für Sportler
   - 5.3 PR für Sportverbände

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Becker, T. (2014): Medienmanagement und öffentliche Kommunikation. Der Einsatz von Medien in Unternehmensführung und Marketing. Springer VS, Wiesbaden.
- Bölz, M. (2015): Sport- und Vereinsmanagement. Sport organisieren und vermarkten. Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Grupe, S. (2011): Public Relations. Ein Wegweiser für die PR-Praxis. Springer, Heidelberg et al.
- Hoffjann, O. (2013): Vertrauen in Public Relations. Springer VS, Wiesbaden.
- Kratochvil, J. (2011): Modernes Marketing für Sportvereine. Ein Praxishandbuch. Meyer & Meyer, Aachen.
- McKee, K. B./Lamb, L. (2009): Applied Public Relations. Cases in Stakeholder Management. 2. Auflage, Routledge, New York/London.
- Oliver, S. (2010): Public Relations Strategy. 3. Auflage, Kogan Page, London/Philadelphia.
- Stoldt, G. C./Dittmore, S. W./Branvold, S. E. (2012): Sport Public Relations. Managing Stakeholder Communication. 2. Auflage, Human Kinetics, Champaign.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	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	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Fussball Management

Modulcode: DLBSMWFM

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

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

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Fussball Marketing) / Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Fussball Brand Management)

Kurse im Modul

- Fussball Marketing (DLBSMWFM01)
- Fussball Brand Management (DLBSMWFM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Fussball Marketing • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten Fussball Brand Management • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Fussball Marketing

- Fußballmarkt
- Marketinginstrumente im Fußball
- Sponsoring im Fußball
- Digitalisierung im Fußball

Fussball Brand Management

- Besonderheiten der Markenführung im Sport
- Strategische Markenführung im Fußball
- Operative Markenführung im Fußball
- Wirkungsebene der Markenführung im Fußball
- Brands im Profifußball
- Markenführung mit Fußball

Qualifikationsziele des Moduls

Fussball Marketing

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden produktpolitischen Zusammenhänge im Fußball Business einzuordnen und in den Kontext zuvor vermittelter Inhalte und Themen aus dem Bereich des Sportmanagements zu stellen.
- die grundlegenden preispolitischen Besonderheiten und Preisstrategien im Fußball zu erörtern.
- kommunikationspolitische Maßnahmen im Fußball zu verstehen und die Medienlandschaft in diesem Kontext näher kennen zu lernen.
- die vertriebspolitischen Ziele, Instrumente und Methoden im Fußball Business zu identifizieren und zu analysieren.
- Angebots- und Kaufentscheidungsprozesse auf Seite von Anbietenden und Nachfragenden im Fußball nachzuvollziehen.
- die Rolle der Fans im Fußball Marketing zu analysieren, Kundensegmentierungs- und Kundenbindungsmaßnahmen zu differenzieren.

Fussball Brand Management

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Markenführung und Markenphilosophie im Bereich des Fußballs richtig einzuordnen.
- die Markeninszenierung vor dem Hintergrund einer dynamischen Medienlandschaft zu bewerten.
- Markenwerte und Markenstärke im Profifußball kennen zu lernen und zu vertiefen.
- Vereine und Spieler:innen als Marken respektive Markenbotschafter:innen zu verstehen.
- die Testimonialvermarktung im Fußball und den Brand Fit zwischen Marke und Testimonial zu identifizieren und zu analysieren.

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

Fussball Marketing

Kurscode: DLBSMWFM01

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

Beschreibung des Kurses

Fußball mobilisiert Menschen und Unternehmen auf der ganzen Welt. Mit und durch den Fußball werden Milliardenbeträge umgesetzt. Der Kurs beschäftigt sich mit der Verortung des Fußballs im Kontext von Marketing und Sport. Es werden sowohl die Anbietenden als auch die Nachfragenden des Fußballmarktes identifiziert. Darüber hinaus werden aus Sicht der Verbände, Clubs, Spieler:innen und Sportausrüstenden die Instrumente des Marketings zur Vermarktung des Fußballs beschrieben. Aus einer anderen Perspektive wird die Instrumentalisierung des Fußballs am Beispiel von strategischen Partnerschaften und insbesondere des Sponsorings behandelt. Abschließend wird auf die Digitalisierung im Fußball und diesbezüglich auf neue Optionen in der Vermarktung eingegangen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden produktpolitischen Zusammenhänge im Fußball Business einzuordnen und in den Kontext zuvor vermittelter Inhalte und Themen aus dem Bereich des Sportmanagements zu stellen.
- die grundlegenden preispolitischen Besonderheiten und Preisstrategien im Fußball zu erörtern.
- kommunikationspolitische Maßnahmen im Fußball zu verstehen und die Medienlandschaft in diesem Kontext näher kennen zu lernen.
- die vertriebspolitischen Ziele, Instrumente und Methoden im Fußball Business zu identifizieren und zu analysieren.
- Angebots- und Kaufentscheidungsprozesse auf Seite von Anbietenden und Nachfragenden im Fußball nachzuvollziehen.
- die Rolle der Fans im Fußball Marketing zu analysieren, Kundensegmentierungs- und Kundenbindungsmaßnahmen zu differenzieren.

Kursinhalt

1. Begriffliche Einordnung
   - 1.1 Marketing und Sportmarketing
   - 1.2 Marketing und Profifußball

2. Fußballmarkt: Angebot
   - 2.1 Fußball als Produkt
   - 2.2 Verbände und Ligen
   - 2.3 (Mega-)Events
   - 2.4 Teilhabe am Erfolg

3. Fußballmarkt: Nachfrage
   - 3.1 Fans
   - 3.2 Business-Kund:innen
   - 3.3 Konsument:innen
   - 3.4 Medien

4. Marketing im Fußball
   - 4.1 Verbandsmarketing
   - 4.2 Clubmarketing
   - 4.3 Spieler:innenmarketing
   - 4.4 Fußball als Absatzmarkt

5. Marketing mit Fußball
   - 5.1 Strategische Partnerschaften
   - 5.2 Eventmarketing
   - 5.3 Sponsoring
   - 5.4 Ambush-Marketing
   - 5.5 Testimonials

6. Digitalisierung im Fußball
   - 6.1 Fußball wird digitaler
   - 6.2 Neue Optionen für Vermarktung und Erlebnis
   - 6.3 Digitaler Fußball (E-Sport)

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur ▪ DFL Deutsche Fußball Liga (2021). Wirtschaftsreport 2021. https://media.dfl.de/sites/2/2021/03/D_DFL_Wirtschaftsreport_2021_M.pdf ▪ Freyer, W. (2018). Sport-Marketing. Modernes Marketing-Management für die Sportwirtschaft (5. Auflage). Erich Schmidt Verlag. ▪ Meffert, H., Burmann, C., Kirchgeorg, M. & Eisenbeiß, M. (2019). Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte - Instrumente - Praxisbeispiele (13. Auflage). Springer Gabler. ▪ Nufer, G. (2018). Ambush Marketing im Sport. Grundlagen - Best Practice – Evaluation (2. Auflage). Erich Schmidt Verlag. ▪ Renz, M. (2020). Wettbewerb europäischer Profifußballligen. Ökonomisch-rechtliche Analyse der Wettbewerbskonzentration und Ligenstrukturen [Dissertation, Universität Bayreuth]. Springer Gabler.

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Fussball Brand Management

Kurscode: DLBSMWFM02

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

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs werden die Besonderheiten der Markenführung im Sport beleuchtet und darauf aufbauend drei Ebenen der Markenführung im Profifußball näher betrachtet, die strategische, die operative sowie die Resultats- respektive die Wirkungsebene. Es geht darum, die wesentlichen Grundlagen des Markenmanagements im Kontext von Fußball-Clubs, Fußballspieler:innen, Fußballligen und Fußballevents zu veranschaulichen. Neben der Markenführung im Fußball werden über dies Partner und Sponsoren behandelt, die den Profifußball im Rahmen ihrer eigenen Markenführung instrumentalisieren und mitunter Fußballer:innen als Testimonials in ihrer Werbung einsetzen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Markenführung und Markenphilosophie im Bereich des Fußballs richtig einzuordnen.
- die Markeninszenierung vor dem Hintergrund einer dynamischen Medienlandschaft zu bewerten.
- Markenwerte und Markenstärke im Profifußball kennen zu lernen und zu vertiefen.
- Vereine und Spieler:innen als Marken respektive Markenbotschafter:innen zu verstehen.
- die Testimonialvermarktung im Fußball und den Brand Fit zwischen Marke und Testimonial zu identifizieren und zu analysieren.

Kursinhalt

1. Besonderheiten der Markenführung im Sport
   - 1.1 Sportbezogene Einflüsse
   - 1.2 Produktbezogene Einflüsse
   - 1.3 Vermarktungsbezogene Einflüsse
2. Strategische Ebene der Markenführung im Fußball
   - 2.1 Markenziele im Fußball
   - 2.2 Markenpositionierung
   - 2.3 Markenphilosophie
   - 2.4 Markenstrategie

3. Operative Ebene der Markenführung im Fußball
   - 3.1 Markenbezugspunkte
   - 3.2 Markenprodukte und -service
   - 3.3 Markeninszenierung
   - 3.4 Markenkommunikation

4. Wirkungsebene der Markenführung im Fußball
   - 4.1 Markenbekanntheit
   - 4.2 Markenassoziationen
   - 4.3 Markentreue
   - 4.4 Markenwert

5. Brands im Profifußball
   - 5.1 Fußballligen
   - 5.2 Clubmarken
   - 5.3 Spieler:innenmarken
   - 5.4 Fußballevents als Marken

6. Markenführung mit Fußball
   - 6.1 Zielgruppen
   - 6.2 Teamsponsoring
   - 6.3 Fußballer:innen als Testimonials
   - 6.4 Co-Branding

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bühler, A. & Nufer, G. (2016). Markenmanagement mit Social Media – dargestellt am Beispiel deutscher Fußballmarken. In S. Regier, H. Schunk & T. Könecke (Hrsg.), Marken und Medien. Führung von Medienmarken und Markenführung mit neuen und klassischen Medien. Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-06934-6_32
- Diegel, M. (2021). Markterweiterungsstrategien professioneller Sportvereine im eSport. Rückwirkungseffekte von Markentransfer- und Co-Branding-Strategien auf das Markenimage. Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-33100-9
- Preuß, H., Huber, F., Schunk, H. & Könecke, T. (Hrsg.) (2014). Marken und Sport. Aktuelle Aspekte der Markenführung im Sport und mit Sport. Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-8349-3695-0
- Regier, S., Schunk, H. & Könecke, T. (Hrsg.) (2016). Marken und Medien. Führung von Medienmarken und Markenführung mit neuen und klassischen Medien. Springer Gabler. https://doi.org/10.1007/978-3-658-06934-6

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☐ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

E-Sport Management

Modulcode: DLBSMWESM

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

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

Modulverantwortliche(r)

N.N. (E-Sport Events) / N.N. (E-Sport Marketing)

Kurse im Modul

- E-Sport Events (DLBSMWESM01)
- E-Sport Marketing (DLBSMWESM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	E-Sport Events • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten E-Sport Marketing • Studienformat "Fernstudium": Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

E-Sport Events

- Besonderheiten des Eventmanagements im E-Sport
- Events im E-Sport
- Planung von E-Sport Events
- Vermarktung von E-Sport Events
- Herausforderungen bei der Durchführung von E-Sport Events

E-Sport Marketing

- Die Grundlagen des E-Sport Marketings
- Potenziale des E-Sports aus Sicht von Unternehmen und Sportvereinen
- Markenführung im E-Sport und mit E-Sport
- E-Sport Marketing Strategien
- Zielgruppenorientiertes Sponsoring im E-Sport
- Die Zukunft des E-Sport Marketing

Qualifikationsziele des Moduls

E-Sport Events

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Entwicklungen der E-Sport Events international einschätzen zu können.
- die Akteur:innen und ihre Ziele im E-Sport zu identifizieren und abzugrenzen.
- virtuelle und analoge Events sowie internationale Meisterschaften im E-Sport zu kennen.
- die unterschiedlichen Gaming-Kategorien im E-Sport zu differenzieren.
- die Entwicklung der Preisgelder und Zahlungsflüsse zu analysieren.
- E-Sport Events mit klassischen Sportevents zu vergleichen sowie Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu diskutieren.

E-Sport Marketing

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den E-Sport Markt international zu verstehen und Trends zu erkennen.
- zwischen klassischem Marketing, Sportmarketing und E-Sport Marketing zu differenzieren.
- Marketing auf Livestreamplattformen wie Twitch zu bewerten.
- Markenführung im E-Sport und Markenführung mit E-Sport zu erkennen und adäquat abzugrenzen.
- den Brand Fit im E-Sport zu analysieren und auch im Kontext des Influencer-Marketings zu diskutieren.
- die Möglichkeiten des zielgruppenorientierten Sponsorings im E-Sport, auch in Bezug auf die Internationalisierung, zu erörtern.

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

E-Sport Events

Kurscode: DLBSMWESM01

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

Beschreibung des Kurses

Events spielen im E-Sport eine herausragende Rolle. In diesem Kurs werden die Besonderheiten des Eventmanagements im E-Sport ausgearbeitet und zum klassischen Eventmanagement in Beziehung gesetzt. Um das System der E-Sport Events zu verstehen, werden die wesentlichen Eventarten auf nationaler und internationaler Bühne näher betrachtet. Weiterhin gilt es die verschiedenen Locations kennenzulernen und zu bewerten. Das Kernthema ist die Planung von E-Sport Events mit allen Facetten. Darüber hinaus werden die möglichen Vermarktungsstrategien und Kommunikationskanäle erläutert. Zum Abschluss gilt es, die einzelnen Herausforderungen zu beschreiben und Lösungsstrategien zu beherrschen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Entwicklungen der E-Sport Events international einschätzen zu können.
- die Akteur:innen und ihre Ziele im E-Sport zu identifizieren und abzugrenzen.
- virtuelle und analoge Events sowie internationale Meisterschaften im E-Sport zu kennen.
- die unterschiedlichen Gaming-Kategorien im E-Sport zu differenzieren.
- die Entwicklung der Preisgelder und Zahlungsflüsse zu analysieren.
- E-Sport Events mit klassischen Sportevents zu vergleichen sowie Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu diskutieren.

Kursinhalt

1. Besonderheiten des Eventmanagements im E-Sport
   - 1.1 E-Sport Events
   - 1.2 Abgrenzung zum klassischen Eventmanagement
2. Events im E-Sport
   - 2.1 Betrachtung nationaler Events
   - 2.2 Analyse der globalen Big Events
   - 2.3 Locations für E-Sport Turniere
   - 2.4 Arten von Events

3. Planung von E-Sport Events
   - 3.1 Event-Projektmanagement
   - 3.2 Eventkonzeption
   - 3.3 Eventfinanzierung

4. Vermarktung von E-Sport Events
   - 4.1 Besonderheiten beim Teammanagement
   - 4.2 Kommunikation mit der E-Sport Community
   - 4.3 Media-Management bei E-Sport Events

5. Herausforderungen bei der Durchführung von E-Sport Events
   - 5.1 Cheating durch Soft- und Hardware
   - 5.2 Onlineplattformen finden und analysieren
   - 5.3 Gaming Peripherie festlegen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Diegel, M. (2021). Markenerweiterungsstrategien professioneller Sportvereine im eSport. Springer Gabler.
- Hoffmann, A. (2020). Das Phänomen E-Sport. Meyer und Meyer Verlag.
- Görlich, D. & Breuer, M. (2020). eSport: Status Quo und Entwicklungspotenziale. Springer Gabler.
- Ströh, J. H. (2017). The eSports Market and eSports Sponsoring. Tectum Verlag.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

E-Sport Marketing

Kurscode: DLBSMWESM02

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

Beschreibung des Kurses

Das E-Sport Marketing ist eine junge Teildisziplin des Marketings bzw. des Sportmanagements. Die Digitalisierung im Sport schreitet voran. Dies betrifft nicht ausschließlich den analogen Sport und die damit verbundenen Veränderungen, sondern vielmehr auch die Veränderung des Sportverständnisses. Diese Veränderung führt zum erweiterten Sportbegriff, dem E-Sport. Aufgrund dieser Entwicklungen sind spezielle Themen des E-Sport Marketing entstanden. Zunächst gilt es zu klären, was genau E-Sport Marketing ist und inwieweit es sich vom klassischen Sportmarketing abgrenzt. Weiterhin gilt es zu analysieren, welche Potentiale im E-Sport Marketing für die einzelnen Stakeholder stecken und wie diese in der Praxis umgesetzt werden. Das Thema der Markenführung spielt im E-Sport Marketing eine zentrale Rolle. Zur Zielerreichung können verschiedene E-Sport Marketingstrategien angewendet werden und auf die Zielgruppen und die Plattformen angepasst werden. Durch eine klare Abgrenzung der Zielgruppen können zudem gezielte Sponsoringmaßnahmen initiiert werden. Der E-Sport Markt ist ein sehr dynamischer Markt, weshalb es sehr wichtig ist, auch die zukünftigen Entwicklungen zu betrachten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den E-Sport Markt international zu verstehen und Trends zu erkennen.
- zwischen klassischem Marketing, Sportmarketing und E-Sport Marketing zu differenzieren.
- Marketing auf Livestreamplattformen wie Twitch zu bewerten.
- Markenführung im E-Sport und Markenführung mit E-Sport zu erkennen und adäquat abzugrenzen.
- den Brand Fit im E-Sport zu analysieren und auch im Kontext des Influencer-Marketings zu diskutieren.
- die Möglichkeiten des zielgruppenorientierten Sponsorings im E-Sport, auch in Bezug auf die Internationalisierung, zu erörtern.

Kursinhalt

1. Die Grundlagen des E-Sport Marketings
   - 1.1 E-Sport als Produkt
   - 1.2 Begriffsbestimmung des E-Sport Marketing
   - 1.3 Abgrenzung zum klassischen Sportmarketing

2. Potenziale des E-Sports aus Sicht von Unternehmen und Sportvereinen
   - 2.1 Analyse des Marktes und der Potenziale
   - 2.2 Das Unternehmen im E-Sport
   - 2.3 Der Sportverein im E-Sport

3. Markenführung im E-Sport und mit E-Sport
   - 3.1 Markenführung im E-Sport
   - 3.2 Markenführung mit E-Sport

4. E-Sport Marketing Strategien
   - 4.1 Zielgruppen des E-Sport Marketings
   - 4.2 Plattformen des E-Sport Marketings
   - 4.3 Inhalte des E-Sport Marketings
   - 4.4 Strategien des E-Sport Marketings

5. Zielgruppenorientiertes Sponsoring im E-Sport
   - 5.1 Zielgruppe des Sponsorings im E-Sport
   - 5.2 Vorteile von Sponsoring im E-Sport Markt
   - 5.3 Herausforderungen für das Sponsoring im E-Sport Markt
   - 5.4 Vergleich des E-Sport Sponsorings mit klassischen Sponsoringmaßnahmen im Sport

6. Die Zukunft des E-Sport Marketing
   - 6.1 Entwicklungspotentiale im professionellen Sport
   - 6.2 Breitensport und E-Sport Marketing
   - 6.3 Aktuelle Themen des E-Sport Marketings

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Diegel, M. (2021). Markenerweiterungsstrategien professioneller Sportvereine im eSport. Springer Gabler.
- Hoffmann, A. (2020). Das Phänomen E-Sport. Meyer und Meyer Verlag.
- Görlich, D. & Breuer, M. (2020). eSport: Status Quo und Entwicklungspotenziale. Springer Gabler.
- Ströh, J. H. (2017). The eSports Market and eSports Sponsoring. Tectum Verlag.

Studienformat Fernstudium

Studienform	**Kursart**
Fernstudium	Online-Vorlesung

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Ja **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

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

Lehrmethoden	
☐ Learning Sprints®	☐ Repetitorium
☑ Skript	☐ Creative Lab
☐ Vodcast	☑ Prüfungsleitfaden
☑ Shortcast	☐ Live Tutorium/Course Feed
☑ Audio	☐ Reader
☑ Musterklausur	☑ Folien

Bachelorarbeit

Modulcode: BBAK

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	gemäß Studien- und Prüfungsordnung	BA	10	300 h

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

Modulverantwortliche(r)

Studiengangleiter (SGL) (Bachelorarbeit) / Studiengangsleiter (SGL) (Kolloquium)

Kurse im Modul

- Bachelorarbeit (BBAK01)
- Kolloquium (BBAK02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	Bachelorarbeit • Studienformat "Fernstudium": Bachelorarbeit • Studienformat "myStudium": Bachelorarbeit • Studienformat "Kombistudium": Bachelorarbeit Kolloquium • Studienformat "myStudium": Kolloquium • Studienformat "Fernstudium": Kolloquium • Studienformat "Kombistudium": Kolloquium

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Bachelorarbeit

- Bachelorarbeit

Kolloquium

- Kolloquium zur Bachelorarbeit

Qualifikationsziele des Moduls

Bachelorarbeit

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 Bachelorarbeit 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 Bachelorarbeit gewählte wissenschaftliche und methodische Vorgehen reflektiert darzustellen.
- themenbezogene Fragen der Fachexperten (Gutachter der Bachelorarbeit) aktiv zu beantworten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	**Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule**
Alle Module	Alle Bachelor-Programme im Fernstudium

Bachelorarbeit

Kurscode: BBAK01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		9	gemäß Studien- und Prüfungsordnung

Beschreibung des Kurses

Ziel und Zweck der Bachelorarbeit 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 Bachelorarbeit 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 Bedürfnissen 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 Bachelorarbeit angemessene Erfassung und Analyse vorhandener (Forschungs-)Literatur vorzunehmen.
- eine ausführliche schriftliche Ausarbeitung unter Einhaltung wissenschaftlicher Methoden zu erstellen.

Kursinhalt

- Die Bachelorarbeit muss zu einer Themenstellung geschrieben werden, die einen inhaltlichen Bezug zum jeweiligen Studienschwerpunkt aufweist. Im Rahmen der Bachelorarbeit müssen 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 ▪ Hunziker, A.W. (2010): Spaß am wissenschaftlichen Arbeiten. So schreiben Sie eine gute Semester-, Bachelor- oder Masterarbeit. 4. Auflage, Verlag SKV, Zürich. ▪ Wehrlin, U. (2010): Wissenschaftliches Arbeiten und Schreiben. Leitfaden zur Erstellung von Bachelorarbeit, Masterarbeit und Dissertation – von der Recherche bis zur Buchveröffentlichung. AVM, München. ▪ Themenabhängige Literaturauswahl

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Thesis-Kurs

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Bachelorarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
270 h	0 h	0 h	0 h	0 h	270 h

Lehrmethoden
Selbstständige Projektbearbeitung unter akademischer Anleitung.

Studienformat myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Thesis-Kurs

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Bachelorarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
270 h	0 h	0 h	0 h	0 h	270 h

Lehrmethoden
Selbstständige Projektbearbeitung unter akademischer Anleitung.

Studienformat Kombistudium

Studienform	Kursart
Kombistudium	Thesis-Kurs

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Bachelorarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
270 h	0 h	0 h	0 h	0 h	270 h

Lehrmethoden
Selbstständige Projektbearbeitung unter akademischer Anleitung.

Kolloquium

Kurscode: BBAK02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		1	Gemäß Studien- und Prüfungsordnung

Beschreibung des Kurses

Das Kolloquium wird nach Einreichung der Bachelorarbeit 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 sowie 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 Bachelorarbeit gewählte wissenschaftliche und methodische Vorgehen reflektiert darzustellen.
- themenbezogene Fragen der Fachexperten (Gutachter der Bachelorarbeit) aktiv zu beantworten.

Kursinhalt

1. Das Kolloquium umfasst eine Präsentation der wichtigsten Ergebnisse der Bachelorarbeit, 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 myStudium

Studienform	Kursart
myStudium	Kolloquium

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Kolloquium

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
30 h	0 h	0 h	0 h	0 h	30 h

Lehrmethoden
Moderne Präsentationstechnologien stehen zur Verfügung

Studienformat Fernstudium

Studienform	Kursart
Fernstudium	Kolloquium

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Kolloquium

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
30 h	0 h	0 h	0 h	0 h	30 h

Lehrmethoden
Moderne Präsentationstechnologien stehen zur Verfügung

Studienformat Kombistudium

Studienform	Kursart
Kombistudium	Kolloquium

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	**BOLK:** Nein **Evaluation:** Nein
Prüfungsleistung	Kolloquium

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	**Präsenzstudium**	**Tutorium**	**Selbstüberprüfung**	**Praxisanteil**	**Gesamt**
30 h	0 h	0 h	0 h	0 h	30 h

Lehrmethoden
Moderne Präsentationstechnologien stehen zur Verfügung