DHBW Stuttgart

Das Handelsstudium

an der DHBW Stuttgart

Das Handelsstudium ist in der Fakultät Wirtschaft angesiedelt und bildet eine Studienrichtung innerhalb des Studiengangs Betriebswirtschaftslehre

Fakultät Wirtschaft

Studiengang BWL: Studienrichtungen

- Bank
- Finanzdienstleistung
- Versicherung
- Immobilienwirtschaft
- Industrie
- Industrie – Industrielles Servicemanagement
- Dienstleistungsmanagement – Consulting & Sales
- ...
- International Business
- Gesundheitsmanagement
- **Handel**
- Handwerk

Studiengang Wirtschaftsinformatik

Studiengang Rechnungswesen Steuern Wirtschaftsrecht

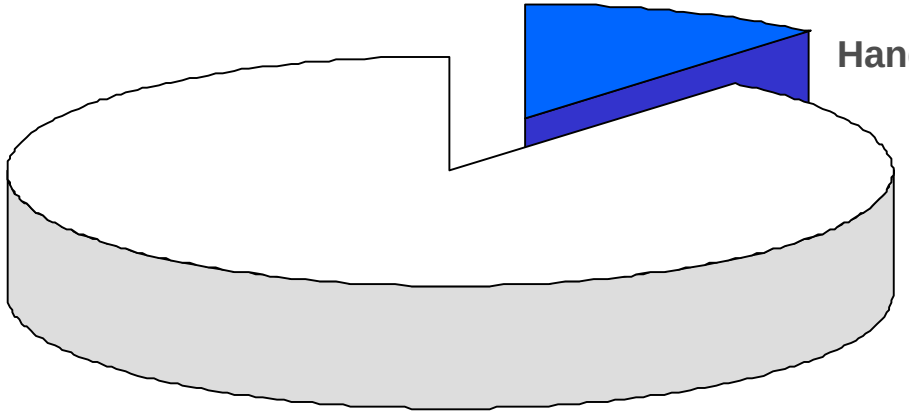
Der Studiengang BWL-Handel an der DHBW Stuttgart arbeitet mit ca. 130 dualen Partnern aus Handel, Vertrieb und handelsnahen Dienstleistungsbereichen aktiv zusammen – das sind rund 10% der Partnerunternehmen der Fakultät Wirtschaft

z.B.: Coca-Cola, prooptik, GEHE, HELLWEG, eismann, BÄR, VW, K·N·V, ZEITFRACHT, Peter Hahn, breuninger, Telefónica, SCHARR, GEFAKO, REWE, ALDI, EDEKA, WDV MOLLINÉ, YVES ROCHER, EURONICS, VBH, winkler, REISSER, HÄFELE, hofmeister

Handel:

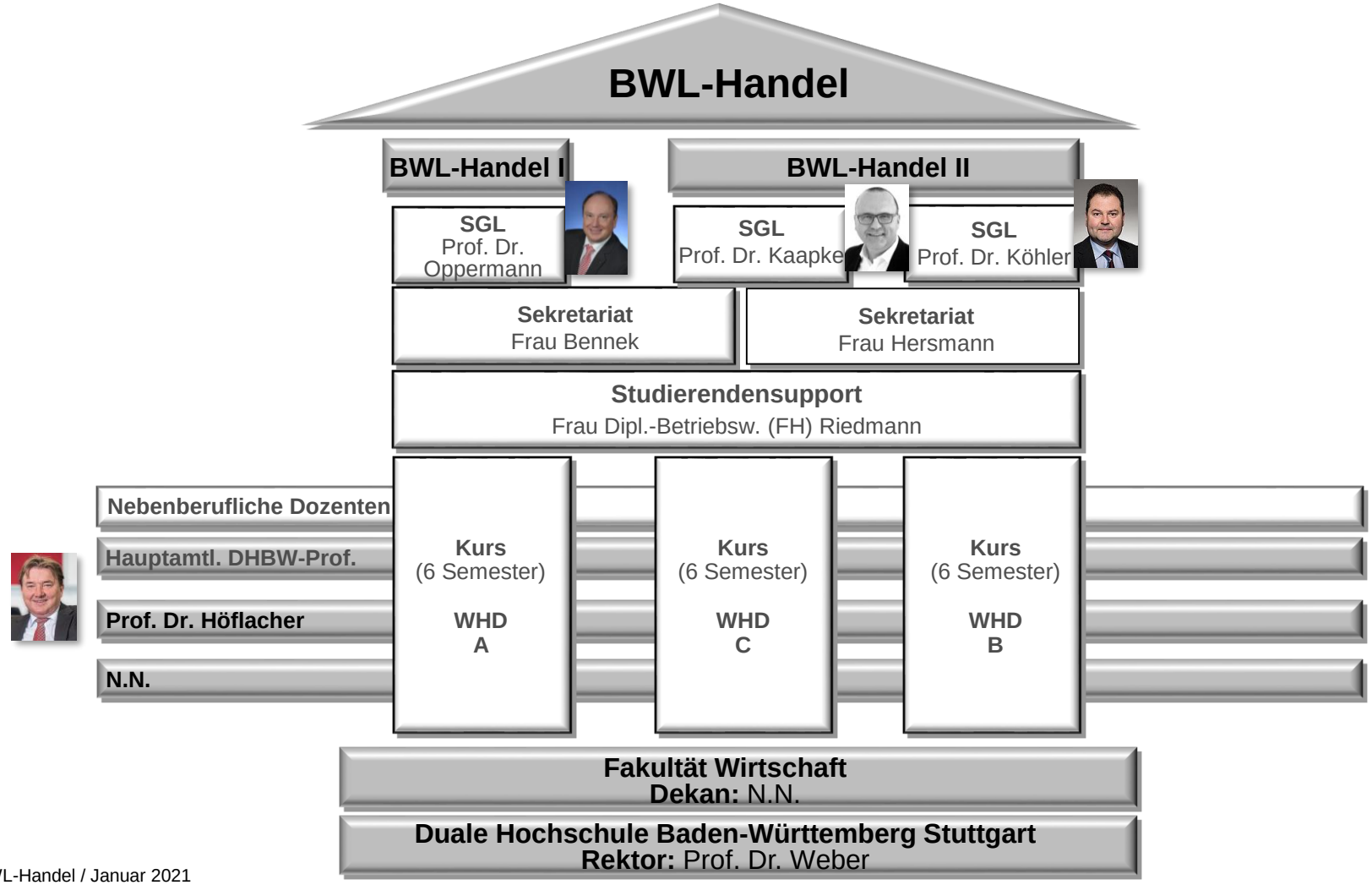
Rund 130 aktive duale Partner

- Einzelhandel
- Großhandel
- Verbundsysteme
- Vertriebs-gesellschaften
- Handelsnahe Dienstleister
- Handelsvertretungen

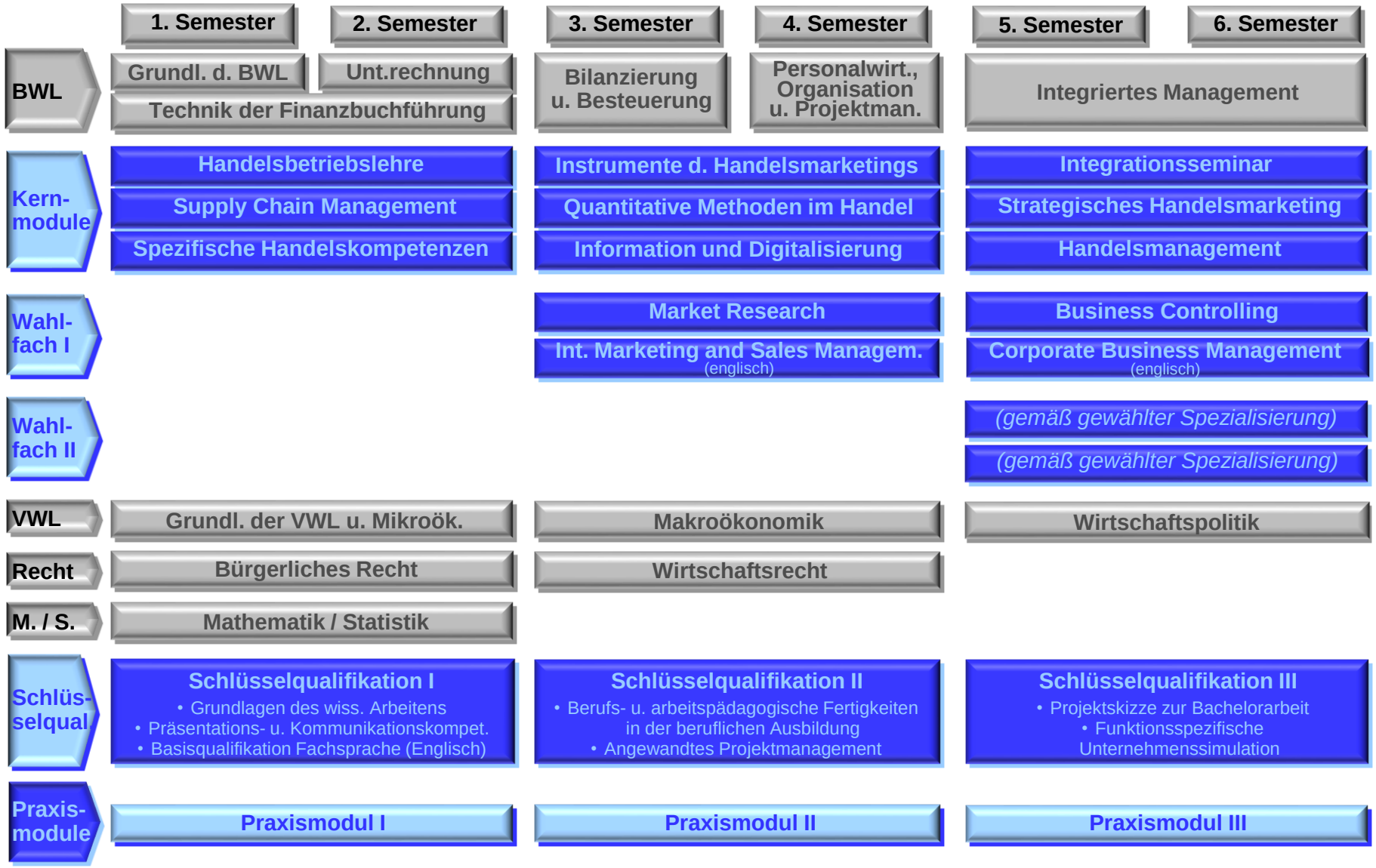


Handel: Rund 130 aktive duale Partner

Das Handel-Team gliedert sich in die Abteilungen BWL-Handel I und II mit insgesamt fünf Professoren, die von weiteren internen und externen Dozent*innen unterstützt werden – pro Jahr starten i.d.R. 3 Kurse mit je etwa 20 – 30 Studierenden



Das Handelsstudium an der DH Stuttgart deckt die gesamte Breite der BWL ab



An der DHBW Stuttgart vermittelt das Handel-Studium universelle betriebswirtschaftliche Kompetenzen im Handel/der Distribution – zum Aufbau von Spezial-Know-how werden im dritten Studienjahr fünf Module zur Auswahl angeboten

Spezialisierungen

- B2B-Handel
- Digital Commerce
- International Commerce
- Lebensmittelhandel
- Nachhaltigkeit im Handel

Stuttgarter Handel-Modell:
Universell einsetzbare Absolventinnen/Absolventen mit Spezial-Know-how

Die Inhalte der Spezialisierung „Business-to-Business-Handel (B2B-Handel)“ richten sich vor allem auf Know-how-Anforderungen von Vertriebsgesellschaften (der Industrie) sowie des Großhandels

B2B-Handel

Inhalte

- Arten von Vertriebssystemen
- Verkaufsplanung
- Mitarbeiterplanung
- Leistungsplanung und Vergütung
- Vertriebsorganisation und -kontrolle
- Key-Account-Management
- Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Persönlicher Verkauf
- Telefonverkauf
- Verkauf mittels elektronischer Medien
- Messen als Verkaufsplattform
- Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungsführung

Mit der Spezialisierung „Digital Commerce“ werden die Studierenden auf die digitalen Herausforderungen im Handel vorbereitet – die Inhalte setzen auf dem Pflichtmodul „Information und Digitalisierung“ im 2. Studienjahr auf

Digital Commerce

Inhalte

- Digitale Handelsplattformen
- Kundeninteraktion und Digital Customer Journey
- Data Governance
- Rechtsrahmen der Digitalisierung
- Customer Relationship Management im Digital Commerce
- Innovative Technologieanwendungen im Handel (Augmented Reality, Virtual Reality, Holografie, Artificial Intelligence, Robotik, Digital Signage, Smart Logistics)
- Social Media Marketing
- Influencer Marketing
- Suchmaschinenmarketing und Online-Werbung

ZDT Zentrum für Digitale Transformation

In Zusammenarbeit mit dem „Zentrum für Digitale Transformation (ZDT)“ der Fakultät Wirtschaft an der DHBW Stuttgart

Die Spezialisierung „International Commerce“ trägt der Internationalisierung bzw. Globalisierung des Handels Rechnung

International Commerce

Inhalte

- Erscheinungsformen und Geschäftssysteme im Außenhandel
- Zollwesen und Zollabwicklungsverfahren
- Außenhandelsfinanzierung
- Internationale Finanzierung
- Zahlungsbedingungen, Währung, Wechselkurs-sicherung
- Internationale Rechnungslegung
- Außenwirtschaftsrecht, internationales Handels- und Wettbewerbsrecht, internationales Kaufvertragswesen
- Internationale Logistik
- Außenhandelsmarketing
- Auslandsmarktforschung
- Interkulturelle Kompetenz

Die Inhalte der Spezialisierung „Lebensmittelhandel“ sind auf die Know-how-Anforderungen von Lebensmittelhandel, -produktion und -verarbeitung abgestimmt

Lebensmittelhandel

Inhalte

- Grundlagen der Ernährungslehre
- Inhaltsstoffe von Lebensmitteln
- Lebensmittelgruppen
- Trends in der Entwicklung von Lebensmitteln
- Bewertung von Lebensmitteln aus ernährungsphysiologischer Sicht
- Lebensmittelrecht
- Organisationsformen des Food-Managements im Handel
- Lebensmittellogistik
- Food Marketing
- Marktbezogene Sensorikforschung

Mit der Spezialisierung „Nachhaltigkeit im Handel“ wird der gesellschaftlichen Anforderung an ein nachhaltiges betriebswirtschaftliches Handeln Rechnung getragen

Nachhaltigkeit im Handel

Inhalte

- Nachhaltigkeitskonzepte in Unternehmen
- Sustainable Supply Chain Management
- Nachhaltige Kapitalbeschaffung
- Corporate Citizenship
- Rahmenbedingungen eines nachhaltigen Marketing-Managements
- Strategisches Nachhaltigkeitsmarketing
- Nachhaltigkeitsorientierte Ausgestaltung der Handelsmarketing-Instrumente

Das Praxisstudium umfasst 3 Module sowie die Bachelorarbeit

1. Semester **2. Semester**

Praxismodul I

Warenwirtschaft

Marketing und Vertrieb

- 1. Studienjahr
- **20** Credit Points
- Prüfung: Projektarbeit

3. Semester **4. Semester**

Praxismodul II

Internes/externes Rechnungswesen

Personal und Organisation

- 2. Studienjahr
- **20** Credit Points
- Prüfung: Projektarbeit und deren Präsentation*

5. Semester **6. Semester**

Praxismodul III

Vertiefte Ausbildung

in ausgewählten Funktionsbereichen

- 3. Studienjahr
- **8** Credit Points
- Prüfung: mündliche Prüfung

Bachelorarbeit

12 Credit Points

* in der darauf folgenden Theoriephase

Wer ein betriebswirtschaftliches Studium mit Schwerpunkt Handel an der DHBW Stuttgart absolvieren möchte, sollte sich für ökonomische Fragen interessieren, gute Noten mitbringen, flexibel und belastbar sein sowie Fröhlichkeit ausstrahlen

Anforde-rungen an Handel-Studierende

Für das Theoriestudium:

- Interesse an ökonomischen Zusammenhängen
- Möglichst Abitur
- Gute Noten
- Mathematisches Verständnis
- Richtige Haltung zum Studium

Für die Praxis:

- Flexibilität
- Belastbarkeit

Generell:

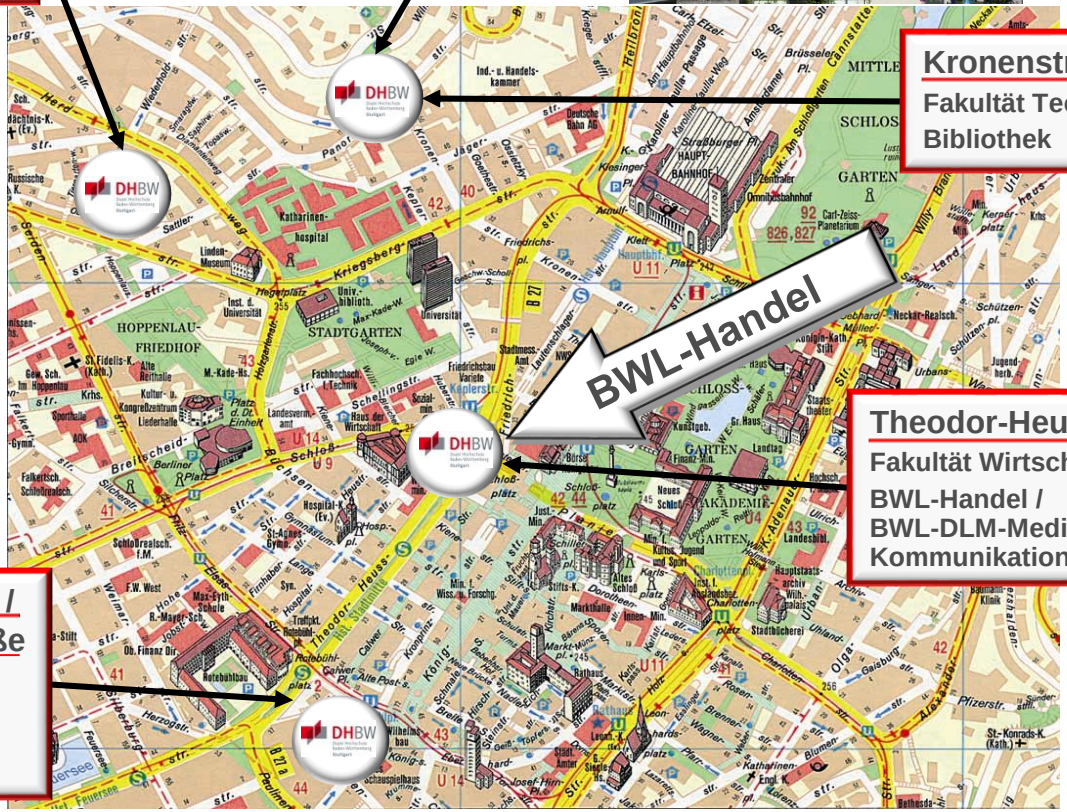
- Fröhlichkeit
- Empathie

Die Standorte der DHBW Stuttgart liegen im Zentrum von Stuttgart – der Studiengang BWL-Handel hat seinen Sitz in der Theodor-Heuss-Straße 2

Herdweg
Fakultäten
Wirtschaft und Sozialwesen

Jägerstraße
Fakultät Technik
Audimax

Kronenstraße
Fakultät Technik
Bibliothek



Theodor-Heuss-Straße
Fakultät Wirtschaft
BWL-Handel /
BWL-DLM-Medien, Vertrieb und Kommunikation

Rotebühlplatz / Rotebühlstraße / Paulinenstraße / Tübinger Straße
Hochschlleitung, zentrale Verwaltung
Fakultäten
Wirtschaft, Sozialwesen und Technik
ZEF / ZMS / SIZ

Wenn Sie sich für den Studiengang BWL-Handel interessieren oder Fragen haben, zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren

DHBW Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart

Prof. Dr.
Andreas Kaapke
BWL-Handel
Studiengangsleiter
Theodo-Heuss-Str. 2
70174 Stuttgart
Telefon +49 . 7 11 . 18 49– 877 andreas.kaapke@dhbw-stuttgart.de
Telefax +49 . 7 11 . 18 49– 831

DHBW Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart

Prof. Dr.
Sven Köhler
BWL-Handel
Studiengangsleiter
Theodor-Heuss-Str. 2
70174 Stuttgart
Telefon +49 . 7 11 . 18 49 – 598 sven.koehler@dhbw-stuttgart.de
Telefax +49 . 7 11 . 18 49 – 831

DHBW Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart

Prof. Dr.
Ralf Oppermann
BWL-Handel
Studiengangsleiter
Theodor-Heuss-Str. 2
70174 Stuttgart
Telefon +49 . 7 11 . 18 49 – 830 ralf.oppermann@dhbw-stuttgart.de
Telefax +49 . 7 11 . 18 49 – 831

www.dhbw-stuttgart.de/handel

Studienplan und -inhalte des Studiengangs BWL-Handel (1/9)

Modulbereich \ Halbjahr	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Betriebswirtschaftslehre (30) [340]	**Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre** (5) Einführung in die Betriebswirtschaftslehre [40] Marketing [20]	**Unternehmensrechnung** (5) Kosten- und Leistungsrechnung [30] Investition und Finanzierung [30]	**Bilanzierung und Besteuerung** (5) Bilanzierung und Grundzüge der Jahresabschlussanalyse [33] Betriebliche Steuerlehre [22]	**Personalwirtschaft, Organisation und Projektmanagement** (5) Personalwirtschaft [33] Organisation und Projektmanagement [22]	**Integriertes Management** (5) Unternehmensführung [25]	Mitarbeiterführung [25]
	Technik der Finanzbuchführung (5) Technik der Finanzbuchführung I [30]	Technik der Finanzbuchführung II [30]				

Modulbezeichnung, **(ECTS-Punkte)**, Lehrveranstaltungen, **[Anzahl der Präsenzstunden inkl. Prüfungszeit]**

Studienplan und -inhalte des Studiengangs BWL-Handel (2/9)

Halbjahr / Modul-bereich	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
	15 CP [180]		15 CP [165]		15 CP [150]	
Studien-richtungs-kernmodule (45) [495]	**Handelsbetriebslehre** (5) Handelsbetriebslehre [60]		**Instrumente des Handelsmarketings** (5) Instrumente des Handelsmarketings [55]		**Integrationsseminar zu Branchenthemen** (5) Integrationsseminar [50]	
	Supply Chain Management (5) Supply Chain Management [60]		**Quantitative Methoden im Handel** (5) Quantitative Methoden im Handel [55]		**Strategisches Handelsmarketing** (5) Strategisches Handelsmarketing [50]	
	Spezifische Handelskompetenzen (5) Spezifische Handelskompetenzen [60]		**Information und Digitalisierung** (5) Information und Digitalisierung [55]		**Handelsmanagement** (5) Handelsmanagement [50]	

Modulbezeichnung, (ECTS-Punkte), Lehrveranstaltungen**, [Anzahl der Präsenzstunden inkl. Prüfungszeit]**

Studienplan und -inhalte des Studiengangs BWL-Handel (3/9)

Halbjahr / Modul-bereiche	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Studienrich-tungswahl-fach I **Business Competence in Commerce** (20) [210]			**Market Research** (5) Market Research [55]		**Business Controlling** (5) Business Controlling [50]	
			International Marketing and Sales Management (5) International Marketing and Sales Management [55]		**Corporate Business Management** (5) Corporate Business Management [50]	

Modulbezeichnung, (ECTS-Punkte), Lehrveranstaltungen**, [Anzahl der Präsenzstunden inkl. Prüfungszeit]**

Studienplan und -inhalte des Studiengangs BWL-Handel (4/9)

Halbjahr / Modulbereiche	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Studienrichtungswahlfach II **Digital Commerce** **(10)** [100]					**Digitales Handelsmanagement** **(5)** Digitales Handelsmanagement [50]	
					Digitales Handelsmarketing **(5)** Digitales Handelsmarketing [50]	

oder

Studienrichtungswahlfach II **International Commerce** **(10)** [100]					**Internationales Handelsmanagement** **(5)** Internationales Handelsmanagement [50]	
					Internationales Handelsmarketing **(5)** Internationales Handelsmarketing [50]	

oder

Modulbezeichnung, **(ECTS-Punkte)**, Lehrveranstaltungen, **[Anzahl der Präsenzstunden inkl. Prüfungszeit]**

Studienplan und -inhalte des Studiengangs BWL-Handel (5/9)

Modulbereiche \ Halbjahr	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Studienrichtungswahlfach II **Nachhaltigkeit im Handel** **(10)** [100]					**Nachhaltigkeitsmanagement im Handel** **(5)** Nachhaltigkeitsmanagement im Handel [50]	
					Nachhaltigkeitsmarketing im Handel **(5)** Nachhaltigkeitsmarketing im Handel [50]	
oder						
Studienrichtungswahlfach II **B2B-Handel** **(10)** [100]					**B2B-Management im Handel** **(5)** B2B-Management im Handel [50]	
					B2B-Marketing im Handel **(5)** B2B-Marketing im Handel [50]	
oder						

Modulbezeichnung, (ECTS-Punkte), Lehrveranstaltungen**, [Anzahl der Präsenzstunden inkl. Prüfungszeit]**

Studienplan und -inhalte des Studiengangs BWL-Handel (6/9)

Halbjahr / Modul-bereiche	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Studienrich-tungswahl-fach II Lebensmittel-handel (10) [100]					**Food Management im Handel** (5) Food Management im Handel [50]	
					Food Marketing im Handel (5) Food Marketing im Handel [50]	

Modulbezeichnung, **(ECTS-Punkte)**, Lehrveranstaltungen, **[Anzahl der Präsenzstunden inkl. Prüfungszeit]**

Studienplan und -inhalte des Studiengangs BWL-Handel (7/9)

Halbjahr / Modul-bereiche	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
VWL (15) [165]	**Grundlagen der VWL und Mikroökonomik (5)**		**Makroökonomik (5)**		**Wirtschaftspolitik (5)**	
	Einführung in die Volkswirtschaftslehre und Grundlagen der Mikroökonomik [30]	Fortgeschrittene Mikroökonomik [30]	Grundlagen der Makroökonomik [28]	Geld und Währung [27]	Einführung in die Wirtschaftspolitik und Außenwirtschaft [25]	Ausgewählte Themen der Wirtschaftspolitik [25]

Halbjahr / Modul-bereiche	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Recht (10) [115]	**Bürgerliches Recht (5)**		**Wirtschaftsrecht (5)**			
	Grundlagen des Rechts, Bürgerliches Recht I [30]	Bürgerliches Recht II [30]	Handels- und Gesellschaftsrecht [28]	Grundzüge des Arbeits- und Insolvenzrechts [27]		

Modulbezeichnung, (ECTS-Punkte), Lehrveranstaltungen**, [Anzahl der Präsenzstunden inkl. Prüfungszeit]**

Studienplan und -inhalte des Studiengangs BWL-Handel (8/9)

Halbjahr / Modul-bereiche	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Mathe und Statistik (5) [60]	**Mathematik und Statistik** (5)					
	Wirtschafts-mathematik [30]	Statistik [30]				

Halbjahr / Modulart	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Schlüsselqualifikationen (15) [165]	**Schlüsselqualifikationen I** (5)		**Schlüsselqualifikationen II** (5)		**Schlüsselqualifikationen III*** (5)	
	Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens [20]		Berufs- und arbeitspädagogische Fertigkeiten in der beruflichen Ausbildung [28]		Projektskizze zur Bachelorarbeit [25]	
	Präsentations- und Kommunikationskompetenz [20]		Angewandtes Projektmanagement [27]		Funktionsspezifische Unternehmenssimulation [25]	
	Basisqualifikation Fachsprache [20]		*Vorbereitung auf die fakultative Prüfung zum Basiszertifikat Projektmanagement (GPM)*			
			Vorbereitung auf die fakultative Ausbildereignungsprüfung (IHK)			

Modulbezeichnung, (ECTS-Punkte), Lehrveranstaltungen**, [Anzahl der Präsenzstunden inkl. Prüfungszeit]**

Studienplan und -inhalte des Studiengangs BWL-Handel (9/9)

Modulbereiche \ Halbjahr	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Bachelorarbeit (12)					Bachelorarbeit (12)	

Modulbereiche \ Halbjahr	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Praxismodule (48)	Praxismodul I (20)		Praxismodul II (20)		Praxismodul III (8)	

Halbjahr	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
CP-Summen	50		50		50	
	(210)					

Halbjahr	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Präsenzstunden	600 (Soll: 50 x 12 = 600)		550 (Soll: 50 x 11 = 550)		500 (Soll: 50 x 10 = 500)	
	[1.650]					

Modulbezeichnung, (ECTS-Punkte), Lehrveranstaltungen**, [Anzahl der Präsenzstunden inkl. Prüfungszeit]**