

# BWL – HANDEL MULTICHANNEL-RETAILING

Bachelor of Arts (B. A.)



Mit Theorie und Praxis zum Erfolg



## STUDIENGANG BWL – HANDEL

Der deutsche Handel ist seit Jahren mit einem massiven Strukturwandel konfrontiert. Die Zahl nicht-filialisierter Einkaufsstätten nimmt kontinuierlich ab und die Konzentration auf wenige Großunternehmen nimmt stetig zu. Zugleich ist der Wandel auf der Ebene der Betriebsformen zu beobachten.

Neue Wettbewerber verändern zunehmend die Spielregeln und neue Geschäftsmodelle aus dem E-Commerce verändern nachhaltig die gesamte Handelslandschaft in allen Wertschöpfungsstufen. Folgende Beispiele verdeutlichen dies:

- ▶ Omnichannel-Konzepte,
- ▶ Aufkommen von Marktplätzen und Mobile Commerce,
- ▶ Erlebnisorientierte Handelskonzepte,
- ▶ Veränderungen im Instore-Design,
- ▶ Künstliche Intelligenz,
- ▶ Automatisierung der Supply Chain durch Robotic.

Die etablierten Handelsunternehmen stehen unter einem hohen Wettbewerbsdruck. Es gilt, klare strategische Entscheidungen zu treffen und alle technologischen Möglichkeiten auszuschöpfen, um mittel- und langfristig Wettbewerbsvorteile zu erreichen. Insbesondere regionalen Groß- und Einzelhandelsunternehmen bieten sich hier die Möglichkeiten einer

- ▶ regionalen Fokussierung,
- ▶ des Aufbaus einer Retail Brand,
- ▶ der Nutzung von spezifischen Stärken in Familienunternehmen oder
- ▶ des Ausbaus individueller Serviceleistungen.

Wir unterstützen bei diesen Aufgaben und Herausforderungen und leisten einen sichtbaren Beitrag, in dem wir Ihre Nachwuchsführungskräfte darauf vorbereiten.

▶ [dhw-loerrach.de/handel](https://dhw-loerrach.de/handel)



## THEMENSCHWERPUNKTE STUDIENINHALTE

Mit dem praxisorientierten, dualen Studium bereiten wir teamfähige und zukunftsorientierte Studierende auf die Herausforderungen im Groß- und Einzelhandel vor. Einzigartig ist der Schwerpunkt auf das Multichannel Retailing, welcher die besonderen Erfordernisse des Mehrkanalvertriebs aufgreift.

### Kernmodule

- ▶ Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre
- ▶ Technik der Finanzbuchführung und Unternehmensrechnung
- ▶ Bilanzierung und Besteuerung
- ▶ Personalwirtschaft, Organisation und Projektmanagement
- ▶ Volkswirtschaftslehre
- ▶ Recht
- ▶ Wirtschaftsmathematik und Statistik

### Studienrichtungskernmodule

- ▶ Handelsbetriebslehre
- ▶ Supply Chain Management
- ▶ Quantitative Methoden im Handel
- ▶ Information und Digitalisierung
- ▶ Strategisches und operatives Handelsmarketings
- ▶ Handelsmanagement

Neben fachlichen Kompetenzen werden methodische, personale und soziale Kompetenzen in Seminaren zu Präsentations- und Kreativitätstechniken sowie zur Moderation aufgebaut. Vermittelt werden diese in Vorlesungen und Seminaren in Kleingruppen, Fallstudien und Unternehmenssimulationen unter Einsatz moderner Lehrmethoden wie Blended Learning.

		1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
<b>Praxisphase Unternehmen</b>	Abteilung / Bereich	<ul style="list-style-type: none"> <li>Warenwirtschaft</li> <li>Marketing und Vertrieb</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Internes und externes Rechnungswesen</li> <li>Personal und Organisation / IT</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>ausgewählte Funktionsbereiche</li> <li>Vorbereitung auf Führungsaufgaben</li> </ul>	
	<b>Theoriephase DHBW Lörrach</b>	Kernmodule	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grundlagen der BWL</li> <li>Technik der Finanzbuchführung I</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Technik der Finanzbuchführung II</li> <li>Unternehmensrechnung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bilanzierung und Besteuerung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Betriebliche Personalarbeit</li> <li>Organisation</li> <li>Projektmanagement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Integriertes Management: Unternehmensführung</li> </ul>
	Studienrichtungskernmodule Handelsbetriebslehre	<ul style="list-style-type: none"> <li>Handelsbetriebslehre</li> <li>Supply Chain Management</li> <li>spezifische Handelskompetenzen</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Instrumente des Handelsmarketing</li> <li>Quantitative Methoden</li> <li>Information und Digitalisierung</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Integrationsseminar</li> <li>Strategisches Handelsmarketing</li> <li>Handelsmanagement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Warenflüsse</li> <li>absatzpolitische, rechtl. und organ. Besonderheiten</li> </ul>
	Studienrichtungswahlfach I und II Multichannel Retailing			<ul style="list-style-type: none"> <li>Grundlagen der Warenwirtschaft</li> <li>Warenwirtschaftssysteme</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Distributionspolitik im Multichannelmanagement</li> </ul>	
	Volkswirtschaftslehre	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grundlagen der VWL</li> <li>Grundlagen der Mikroökonomik</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Makroökonomik</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Wirtschaftspolitik</li> </ul>	
	Recht	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bürgerliches Recht</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Wirtschaftsrecht</li> </ul>			
	Mathematik und Statistik	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mathematik und Statistik</li> </ul>					
	Schlüsselqualifikationen	<ul style="list-style-type: none"> <li>wissen. Arbeiten</li> <li>Präsentation und Kommunikation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kreativitäts- und Problemlösefähigkeiten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vertiefung wissenschaftlicher Arbeiten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Moderation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Projektskizze zur Bachelorarbeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>branchenspezifische Unternehmenssimulation</li> </ul>



## VERTIEFUNG MULTICHANNEL-RETAILING

Zahlreiche Handelsunternehmen sind seit vielen Jahren mit unterschiedlichen Vertriebsstufen als Mehrkanalunternehmen im stationären Einzelhandel tätig. Mit der zunehmenden Bedeutung des Online-Handels wurde der parallele Absatz über elektronische und stationäre Wege wie auch über Katalog mehr und mehr zum Standard der Bearbeitung des Absatzmarktes.

Anforderungen, die an das Management mehrerer paralleler Vertriebskanäle gestellt werden, sind Gegenstand des Studienschwerpunktes „Multichannel Retailing“ im Studiengang BWL-Handel an der DHBW Lörrach. Die Studierenden erhalten eine fundierte Ausbildung, um den Herausforderungen des Multichannel Managements in Handelsunternehmen zu begegnen zu können.

Die Vertiefung widmet sich insbesondere den folgenden Themen:

- ▶ Beschaffungsplanung
- ▶ Supply Chain Management
- ▶ Standortpolitik
- ▶ Dienstleistungs- / Servicepolitik
- ▶ Strukturen, Funktionen und Nutzen inkl. IT-gestützter Warenwirtschaft
- ▶ Optimierung von Logistikprozessen
- ▶ Grundlagen der Distributionspolitik
- ▶ E-Commerce
- ▶ Global Sourcing
- ▶ Wettbewerbs- und Kartellrecht
- ▶ Sonderaspekte des Handelscontrollings



## STUDIENVORAUSSETZUNGEN ZULASSUNG

Unternehmen, die an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg ausbilden, müssen als Duale Partner zugelassen sein. Weitere Voraussetzung für die Aufnahme von Studierenden an unserer Hochschule ist das Vorliegen einer gültigen Hochschulzugangsberechtigung (HZB) nach § 58 Landeshochschulgesetz, wie z.B. die Allgemeine Hochschulreife (Abitur), Fachgebundene Hochschulreife (ggf. mit Deltaprüfung), Fachhochschulreife (inkl. Deltaprüfung).

Studienbewerber mit ausländischen Bildungsnachweisen müssen diese vorab auf ihre Gleichwertigkeit zur deutschen HZB prüfen lassen. Beruflich Qualifizierte ohne anerkannte berufliche Aufstiegsfortbildung können unter bestimmten Voraussetzungen über eine Eignungsprüfung den Hochschulzugang zu den ihrer Berufsausbildung entsprechenden Studiengängen erwerben.

### Liste der Dualen Ausbildungspartner:

[dhw-loerrach.de/listedualerpartner](http://dhw-loerrach.de/listedualerpartner)

### Bewerberbörse für Studieninteressierte und Duale Partner:

[bewerberboerse.dhw-loerrach.de](http://bewerberboerse.dhw-loerrach.de)

### Weitere Informationen und Bewerbungsfristen:

[dhw-loerrach.de/zulassung](http://dhw-loerrach.de/zulassung)

#### ► Studium

Studienbeginn ist jeweils der 1. Oktober eines Jahres. Das Studium dauert 3 Jahre und ist in 6 Studienhalbjahre eingeteilt. Jedes Studienhalbjahr gliedert sich in 12 Theorie- und 12 Praxiswochen an der Dualen Hochschule in Lörrach.

#### ► Bachelor-Abschlüsse

Die Studiengänge der Dualen Hochschule Baden-Württemberg sind mit 210 ECTS-Punkten akkreditiert. Das erfolgreiche Studium im Studiengang BWL-Handel schließt mit dem Bachelor of Arts (B.A.) ab. Der europaweite Abschluss Bachelor erleichtert Auslandsstudienphasen und ermöglicht die Zulassung zu Master-Studiengängen.



We build  
relationships

## FÜNF VORTEILE FÜR DUALE PARTNER

- ▶ **Vorbereitung auf die digitale Transformation:** Wir unterstützen Unternehmen im Groß- und Einzelhandel, den massiven Strukturwandel in der Branche zu bewältigen. Mit der Vertiefung auf das Multichannel-Management erwerben die Studierenden und künftigen Nachwuchsführungskräfte Kenntnisse und Fähigkeiten, um den aktuellen Herausforderungen im Handel zu begegnen.
- ▶ **Internationalität:** Diese zeigt sich in über 50 Kooperationen mit ausländischen Hochschulen über alle fünf Kontinente und ist auf dem Campus täglich erlebbar. Auslandspraktika, Auslandssemester, Studienreisen ins europäische Ausland bieten den Nachwuchsführungskräften eine Vielzahl an Internationalisierungsmöglichkeiten.
- ▶ **Sehr hohe Betreuungsintensität:** Die Beschränkung auf maximal 30 Studierende in einer Studiengruppe ermöglicht es, alle Studierenden individuell und kompetent zu beraten und zu betreuen. Dies betrifft sowohl die Qualität der Lehre als auch den Transfer zwischen Theorie und Praxis.
- ▶ **Hohe Übernahmequote:** Über 80 Prozent aller Studierenden werden von den Unternehmen in ein weiterführendes Arbeitsverhältnis übernommen. Die Absolventinnen und Absolventen übernehmen dabei Linienfunktionen oder werden in Führungsnachwuchsprogramme integriert.
- ▶ **Kooperative Forschung:** Duale Partner haben die Möglichkeit, individuelle Forschungsprojekte zu realisieren. Die Schwerpunkte liegen in der Forschung zu Familienunternehmen, zum Einsatz neuer Technologien sowie zu branchenspezifischen Untersuchungen. Die Forschungsergebnisse ermöglichen es den Unternehmen, Marktchancen zu nutzen und sich vom Wettbewerb zu differenzieren.

# ANSPRECHPERSONEN



## Studiengangsleitung

Prof. Dr. Christian Gruninger-Hermann

Telefon +49 7621 2071-174

[gruninger-hermann@dhbw-loerrach.de](mailto:gruninger-hermann@dhbw-loerrach.de)



## Sekretariat

Nicole Matt

Telefon +49 7621 2071-383

[bwl-handel@dhbw-loerrach.de](mailto:bwl-handel@dhbw-loerrach.de)

WEITERE INFORMATIONEN

[dhbw-loerrach.de/handel](http://dhbw-loerrach.de/handel)



## Duale Hochschule Baden-Württemberg Lörrach

Hangstraße 46-50

79539 Lörrach

Telefon +49 7621 2071-0

[info@dhbw-loerrach.de](mailto:info@dhbw-loerrach.de)

[dhbw-loerrach.de](http://dhbw-loerrach.de)

