



Studiengruppe 2008 hinter Planspiel

Branchenspezifisches Studienangebot

Der Studieninhalt umfasst ein „klassisches“ betriebswirtschaftliches Grundlagenstudium ergänzt um ein haustechnik- bzw. baubranchenorientiertes Profilmfach. Das Profilmfach mit insgesamt 268 Stunden behandelt das Handwerk und seine rechtlichen Rahmenbedingungen, Kundengruppen im Baubereich, Baustile und Design, bautechnische Grundlagen (Zeichnungen und Pläne, Bau- und Werkstoffe, Baustatik und Bausubstanz), Baurecht und die VOB, Angebots- und Ausschreibungswesen im Baubereich, Arbeitsplanung und Projektentwicklung und Supply Chain Management sowie Kooperationen über die Vertriebsstufen im Baubereich hinweg. Dazu kommen branchenorientierte Exkursionen zu Herstellern, Großhandelsunternehmen, Architektur- und Planungsbüros, aber auch Baustellen- und Messebesichtigungen.

Praxisbezogenheit als Trumpf

Ein besonderes Kennzeichen der dualen Ausbildung ist ihre Praxisbezogenheit. Das gilt auch und besonders für das bau- und

VDS/Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach

Gemeinsam studieren!

Der professionelle, dreistufige Vertriebsweg der SHK-Branche lebt von der reibungslosen Zusammenarbeit aller drei Vertriebsstufen. Umso erstaunlicher, dass es bis vor kurzem keinerlei gemeinsame Aus- oder Weiterbildung gab, die die gerade in dieser Branche so notwendige Kooperation zum Inhalt hatte! Seit 2007 bietet deshalb die Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach (vormals Berufsakademie Mosbach) in Kooperation mit der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft e.V. (VDS) ein an der Haustechnikbranche orientiertes, betriebswirtschaftliches Studium an, das genau diese Zusammenarbeit zum Inhalt hat!

Das Studium „Vertriebs- und Kooperationsmanagement“ richtet sich an Abiturienten, Bewerbern mit Fachhochschulreife (nach Aufnahmeprüfung) und qualifizierten Berufstätigen, die in nur drei Jahren ein betriebswirtschaftliches Bachelor-Studium mit einem akkreditierten, anerkannten Bachelor-Hochschulabschluss anstreben. Angesprochen wird durch das spezifische BWL-Studium die

gesamte Bau- und SHK-Branche, vor allem bei der Ausbildung von Marketing- und Vertriebsspezialisten für die SHK- und Baustoffhersteller, der Ausbildung von Fach- und Führungskräften für den Großhandel, der Ausbildung von Projektleitern und Betriebswirten für Generalunternehmer, und der Ausbildung und der gezielten Qualifikation von Betriebsnachfolgern im Handwerk.



Studiengruppe 2007 bei praktischer Gruppenarbeit zur Erarbeitung thematischer Kollagen

SHK-branchenorientierte Studienangebot des Studium „Vertriebs- und Kooperationsmanagement“. So führen die Studierenden z.B. im 1. Semester eine Betriebsanalyse von Handwerksunternehmen inkl. Präsentation der Ergebnisse durch, erhalten praktische Aufgaben wie eine Handskizze für ein Bad im 2. Semester, führen i. R. der Vorlesung Marktforschung im 3. Semester eine eigene Befragung inkl. Auswertung durch oder gestalten per CAD eine Komplett-Badrenovierung sowie die zugehörige Kalkulation und Arbeitsplanung im 4./5. Semester.

Dazu kommt jeweils je Studienjahr ein praktisches Projekt für das Ausbildungsunternehmen, die nicht nur den Studenten sondern insbesondere auch den Firmen neue Erkenntnisse liefert. Das kann die komplette Analyse der Fahrtenbücher eines Unternehmens sein, mit der anschließende Überarbeitung der Lagerhaltung und Distribution sowie einer Investitionsplanung der anstehenden LKW-Erneuerungen mit erheblichen nachgewiesenen zukünftigen Einsparpotenzialen. Oder eine 360-Grad Analyse des Beratungsprozesses bei einem SHK-Großhändler mit Zeitaufnahme, Mitteleinsatz, Befragung von Mitarbeiter, von Kunden sowie von Installateuren mit klar aufgezeigten Verbesserungsansätzen.

Die Betreuungsbedingungen an der DHBW Mosbach sind dabei gekennzeichnet durch eine klare Zuordnung jedes Studenten zu einer Studiengruppe, die während des dreijährigen Studiums zusammenbleibt und von einem Professor als Studiengangsleiter und einem Sekretariatsteam betreut wird. Dazu kommt durch das duale Prinzip ein Ansprechpartner für den Studierenden für die Praxisphasen im Ausbildungsbetrieb, wodurch eine komplette Betreuung vorhanden ist und ein Studienerfolg in höherem Maße als in anderen Einrichtungen gewährleistet wird.

Studiert wird an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Mosbach in Kleingruppen bis zu 30 Studierenden in einem interaktiven Unterrichtsstil. Dadurch ist eine persönliche Atmosphäre gegeben und die Professoren und Lehrbeauftragten sind jederzeit für die Studierenden persönlich ansprechbar. Natürlich bietet die DHBW Mosbach auch die Möglichkeit von einem oder zwei englischsprachige Semester in Deutschland an sowie die Entsendung von Studierenden in internationale Programme im Ausland. Aus der Bau-/SHK-Studiengruppe 2008 führen 7 von 29 Studierenden in 2010 einen Auslands-



studienaufenthalt durch. Alle Auslandswünsche, die vornehmlich von den international agierenden herstellenden Unternehmen kommen, konnten durch die weltweiten Auslandskontakte der Dualen Hochschule in Australien, Asien, Süd-, Mittel- und Nordamerika und besonders natürlich in Europa erfüllt werden.

Der größte Vorteil des branchenorientierten Studienprogramms ist aber für die Studenten der persönliche Kontakt zu Studenten aus anderen Unternehmen, die entweder Kunden, Lieferanten oder Partner sind. Dies fördert das Verständnis untereinander und sorgt für eine bessere Vernetzung – was so sicherlich einmalig in Deutschland und in der SHK-Branche ist.

Duale Ausbildung mit Mehrwert

Die Vorteile der dualen Ausbildung, das heißt der Verbindung von Theorie und Praxis liegen für Studenten und Firmen auf der Hand: Die Studierenden zahlen die üblichen staatlichen Studiengebühren erhalten aber von den Unternehmen die klassische Ausbildungsvergütung während der gesamten Studiendauer und sind damit finanziell unabhängig und können sich voll auf das Studium konzentrieren. Durch die kurze Studiendauer sind die Absolventen der DHBW deutlich jünger beim Berufseinstieg als vergleichbare Universitätsabsolventen und verdienen früh ein gutes Gehalt.

Für die Firmen bedeutet die Entsendung zwar einen Kostenfaktor. Über die Leistungen der Studierenden in Form von direkter operativer Arbeit und Projektarbeiten fließen diese aber zum Teil zurück – ganz zu schweigen

Die Duale Hochschule Baden-Württemberg in Mosbach (Fotos: DHBW Mosbach)

von dem deutlichen Gewinn, am Ende bereits in das Unternehmen eingearbeitete und sozial integrierte Absolventen zu haben. Die dann, dank des Studiums, ganzheitlich und nicht nur abteilungsspezifisch denken und somit einen echten Mehrwert für das Unternehmen darstellen!

Dementsprechend hoch sind die Übernahmequoten der Absolventen der DHBW Mosbach. 2007 und 2008 hatten jeweils über 80% eine Anstellung im eigenen Ausbildungsunternehmen, weitere 8% hatten eine neue Anstellung.

Während der Studiengang zunächst relativ klein mit nur wenigen Studenten startete, waren 2008 und 2009 jeweils bereits fast 30 Studenten aus Industrie, Handel und Handwerk eingeschrieben, darunter von Firmen wie Bosch Thermotechnik GmbH der Bosch Group, Duravit AG, Geberit Deutschland GmbH, Hansa Metallwerke AG, Hansgrohe AG, Adolf Würth GmbH & Co. KG, BayWa AG, Richter+Frenzel GmbH + Co. KG, Konrad Kleiner GmbH & Co. KG, Löffelhardt Unternehmensgruppe u. v. a.

Das neue bau- und SHK-branchenorientierte Studienangebot der DHBW Mosbach ist damit auf einem guten Wege eine feste Branchengröße zu werden – und einen wichtigen Beitrag zur (noch) besseren Zusammenarbeit aller drei Vertriebsstufen im Sinne des professionellen Vertriebswegs zu leisten. Denn gemeinsam zu studieren, bedeutet die gleichen Grundlagen zu haben, bedeutet einander besser zu verstehen und bedeutet am Ende besser zusammen zu arbeiten!