

**Prof. Dr. Alexander Neumann**  
Studiengangsleitung BWL-  
Branchenhandel Bau und Sanitär

**DHBW Mosbach**  
Lohrtalweg 10  
74821 Mosbach

Telefon + 49. 6261. 939- 113  
Telefax + 49. 6261. 939- 414

neumann@dhw-mosbach.de  
www.dhw-mosbach.de

## **5 Jahre dualer BWL-Handel-Studiengang Vertriebs- und Kooperationsmanagement / Branchenhandel Bau und Sanitär für die SHK-/ Baubranche an der DHBW Mosbach**

### **Vision der DHBW Mosbach und des Studienganges**

Die DHBW Mosbach hat die Vision die führende Hochschuleinrichtung in Deutschland zu sein im Hinblick auf duale Studiengänge für die Baubranche. Daran wirkt der SHK- und bauorientierte BWL-Studiengang Vertriebs- und Kooperationsmanagement, inzwischen umbenannt in BWL – Branchenhandel Bau und Sanitär aktiv mit.

### **Historische Entwicklung zum Aufbau**

Seit 1985 hat sich die Berufsakademie Mosbach, heute die DHBW Mosbach dem Holzbereich verschrieben und bietet seitdem einen Studiengang Betriebswirtschaftslehre mit Holzorientierung sowie im Ingenieurbereich die Holztechnik an. Im Jahr 1996 startete die Ausbildung von Bauingenieuren. Zuerst einmal war die Entwicklung geprägt vom schwierigen Umfeld der Bauwirtschaft, in den letzten Jahren jedoch ist der Bauingenieurbereich sehr stark expandiert mit circa 100 Studienanfängern. Inzwischen gibt es hier die Spezialisierungen auf das Projektmanagement, Internationales Engineering und die Fassadentechnik / Gebäudehülle. Seit 2005 gibt es auch den Wirtschaftsingenieur mit Holzbezug. 2012 wird erstmals ein Master-Studiengang im Bauingenieurbereich an der DHBW Mosbach starten.

2006 zeigte ein Expertenteam aus der Sanitärbranche (Herr Ulrich Bergmann, Wolfgang Göck, Frau Birgit Haßmann, Herr Erich Bechtold und Herr Thorsten Moortz) der DHBW Mosbach dann den Bedarf an stufenübergreifend denkenden Fach- und Führungskräften in der Sanitärbranche auf. Dieser Anstoß fiel im Rahmen der Überlegungen zur Erweiterung der Studierendenkapazitäten im Hinblick auf die doppelten Jahrgänge auf fruchtbaren Boden.

Das Expertenteam und der heutige Studiengangsleiter erarbeiteten und diskutierten das SHK- und gleichzeitig allgemein Bau-branchenorientierte

#### **DHBW Mosbach**

Lohrtalweg 10  
74821 Mosbach

Telefon + 49. 6261. 939- 0  
Telefax + 49. 6261. 939- 504

#### **DHBW Mosbach**

##### **Campus Bad Mergentheim**

Schloss 2  
97980 Bad Mergentheim

Telefon + 49. 7931. 530- 600  
Telefax + 49. 7931. 530- 604

#### **DHBW Mosbach**

##### **Campus Heilbronn**

Bildungscampus 4  
74076 Heilbronn

Telefon + 49. 7131. 1237- 0  
Telefax + 49. 7131. 1237- 100

info@dhw-mosbach.de  
www.dhw-mosbach.de

Studienprofil gemeinsam. Nachdem auch Herr Jens Wischmann als Geschäftsführer der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft e.V. begeistert die Idee aufgenommen und seine persönliche Unterstützung zugesagt hatte, fiel die endgültig positive Entscheidung zum Start, welche auch vom Land Baden-Württemberg finanziell unterlegt wurde.

Der Studiengang BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement für die SHK- / Baubranche komplettiert damit seit 2007 die Bau-Branchenorientierung der DHBW Mosbach im betriebswirtschaftlichen Bereich.

### **Besonderheiten von BWL-Branchenhandel Bau und Sanitär**

Die Besonderheit sind fachorientiert die **Branchenprofilmodule und die branchenorientierte Studierendengruppe:**

Im Profil I gibt es in den ersten 2 Semestern Grundlagen zu der Baubranche mit Hinweisen und einem Kennenlernen des Handwerks sowie eine allgemeine, übergreifende Produktkunde zu Bauartikeln mit einem Verständnis für die Technikgrundlagen. Anschließend kommen im 3. und 4. Semester die Gestaltung von Bauten, das Verständnis für Pläne und dann die Lebens- und Arbeitsraumgestaltung mit den Baustilen. Im 5. und 6. Semester kommt die Verarbeitung von Bau- und Werkstoffen sowie die Baustatik und Bausubstanz.

Dazu wird meist das Profil IIa gewählt mit einer Vertriebsorientierung, dem Kennenlernen der Marktteilnehmer im Bereich Bau und der Kundengruppen. Dazu kommt ein erweitertes bauorientiertes Vertriebstraining. In der zweiten Studienhälfte folgen das Baurecht und die VOB sowie die Auftragsakquisition und das Ausschreibungswesen bevor die Bauproduktpräsentation den Abschluss bildet.

Alternativ gibt es das Profil IIb mit erweitertem Logistikplanspiel, Details und Umsetzung der Lagersystemplanung, Distributions- und Tourenplanung sowie die Abwicklung von Transporten. Zuletzt gibt es die Logistiksystemplanung sowie das Logistikcontrolling und die zugehörige Prozessoptimierung.

Beide Profile kommen wieder zusammen im Bauprojektmanagement und der Baulogistik / Supply Chain Management.

Eine zweite Besonderheit ist der **Aufbau von übergreifendem Verständnis für die Arbeit der verschiedenen Wertschöpfungsstufen.**

Dies geschieht durch die Mischung von Studierenden aus Baustoff- / SHK- Herstellerunternehmen, Handelsunternehmen und Handwerksunternehmen. Die Studierenden diskutieren in den Lehrveranstaltungen branchenorientiert und bringen dabei ihre jeweiligen Sichtweisen ein. Es gibt endkundenorientierte

Unternehmen wie Bau- und Gartenmärkte (BayWa Bau- und Gartenmärkte), es gibt auf Handwerkskunden ausgerichtete Hersteller- und Handelsunternehmen (GC-Gruppe, Richter und Frenzel) welche ausschließlich über den dreistufigen Vertriebsweg vermarkten. Im Gegensatz dazu stehen direkt vertreibende Herstellerunternehmen wie Bosch Thermotechnik mit der Marke Buderus oder Direktvertriebler an Handwerker wie Würth, Berner, Förch, Sprügel, etc.. Dabei wird nachdrücklich auf Vertraulichkeit von unternehmensspezifischen Informationen auf der einen Seite und Anwesenheit bei Präsentationen von nicht direkten Wettbewerbern andererseits Wert gelegt.

Die dritte Besonderheit des **dualen Studienprogramms ist die hohe Praxisorientierung und soziale Integration der Studierenden** in die Ausbildungsunternehmen allgemein.

Dies wird gefördert über **studentische Projekte in der Praxisphase**, aber auch der Theoriephase. Im ersten und zweiten Studienjahr ist jeweils eine Projektarbeit zur Lösung einer betrieblichen Aufgabenstellung durchzuführen, welche immerhin jeweils 20 ECTS von 210 ECTS im Gesamtstudium zählt und damit fast dem Äquivalent eines Theoriesemesters entspricht. Dazu kommt die betriebliche Bachelorarbeit, welche 20% der Endnote ausmacht. Weiterhin gibt es **studentische Projekte auch in der Theoriephase**, z.B. im 1. Semester zur Betriebsanalyse bei einem Handwerksunternehmen, im 3. Semester zur Bewertung des Marktauftritts, insbesondere im E-Commerce-Bereich, von Unternehmen der Branche. Im 4. Semester gibt es eine Endkundenbefragung sowie eine Standortanalyse, im 5./6. Semester eine Befragung zur Zusammenarbeit über die Stufen hinweg und im 6. Semester noch einen Store-Check. Alle Projekte fließen in die Modulnoten ein.

### **Die Aufbauphase**

Die Aufbauphase für einen solchen Studiengang ist geprägt durch die Suche nach Ausbildungsunternehmen und nach qualifizierten Dozenten.

Nach der Freigabe der Aufbauarbeit im November 2006 war der Start 2007 recht problematisch, weil bei vielen Unternehmen, insbesondere den Herstellerunternehmen, die Ausbildungsentscheidungen für 2007 bereits getroffen waren und damit eine Beteiligung nicht möglich war. Nur mit Hilfe von Richter und Frenzel, die bereits auf dem Sprung zum dualen Studienprogramm sich befanden und deren 3 Studierenden für die erste Gruppe konnte mit 8 Studierenden zum 01.10.2007 der Studiengang beginnen. Der Bereich BWL-Handel mit seinen verschiedenen Profilen ermöglicht dies.

Die 8 Studierenden mit der SHK- / Bauorientierung wurden zusammengelegt mit dem Profil Holzbetriebswirtschaft und noch einigen allgemeinen Handelsstudierenden in einer Gruppe von insgesamt 33 Studierenden.

Für die neue Studiengangsleitung ein klarer Vorteil, weil damit zuerst einmal nur neue Dozenten für das Profildach gefunden werden mussten. Hier half direkt die Unterstützerguppe, indem Herr Bechtold das Handwerkerprojekt übernahm, Herr Gmyrek als Geschäftsführer der Handwerkskammer Heilbronn-Franken übernahm den Theorieblock dazu. Herr Wischmann übernahm den Part der Kundengruppen und Marktteilnehmer, Herr Engelmann als damaliger Technikleiter von Duscholux und Designer den Bereich Bau- und Lebensraumgestaltung. Herr Dr. Freitag das Baurecht, Herr Bechtold das Angebots- und Ausschreibungswesen sowie Herr Bergmann das Projektmanagement für das Bauprojekt am Beispiel der Komplettbadrenovierung. Herr Wischmann wirkt zudem als neutraler externer Zweitgutachter für die zweiten Projektarbeiten und lernt dabei gleich die neusten Entwicklungen der Branche kennen. Herr Wischmann sowie Herr Bechtold wirken beide auch als Prüfer der mündlichen Bachelorprüfung mit. Gott sei Dank ist das Kernteam seit 2007 stabil und ein Qualitätsgarant. Allen Unterstützern an dieser Stelle ein großes Dankeschön.

2008 begann dann Dank der erstmaligen Beteiligung einer Vielzahl von Unternehmen der Branche eine große eigene zusätzliche Studierendengruppe. Nunmehr galt es für alle Grundlagenfächer neue Dozenten zu akquirieren. An dieser Stelle möchte der Studiengang besonders stellvertretend für viele weitere, Herrn Seegerer als Dozenten mit Branchenbezug der ersten Stunde für seine vielfältige Unterstützung danken.

Natürlich lief und läuft nicht immer alles auf Anhieb rund. Aber, dann arbeitet die Studiengangsleitung eng zusammen mit Dozenten, Studierenden und Unternehmen am Abstell- und Verbesserungsprozess. So tauchte einmal eine Klausur erst nach fast 8 Monaten wieder auf, bedingt durch einen persönlichen Schicksalsschlag beim Dozenten, der am Krankenbett in Saudi-Arabien gefesselt war. Ein anderes Mal sagte direkt zu Semesterbeginn ein vorher von einem Ausbildungsunternehmen empfohlener externer Dozent kurzfristig wegen anderer, besser bezahlter Aufträge ab.

Insgesamt hat sich erfolgreich eine stabile Dozentenmannschaft des Studiengangs mit einer gesunden Mischung aus Haupt- und Nebenamtlern etabliert, als Basis für den Erfolg.

Ende 2010 wurde nach dem ersten Durchgang bei der Evaluierung des Studiengangkonzeptes dieses ohne Einschränkungen durch die Ausbildungsunternehmen bestätigt.

Im Rahmen der erfolgreichen Reakkreditierung der BWL-Studiengänge an der DHBW im Jahre 2011 wurde das bestehende Konzept weiter optimiert und eine Angleichung / weitgehende Zusammenlegung mit der Holzbetriebswirtschaft erreicht. Es gibt in beiden Fällen ein über 6 Semester sich erstreckendes fachspezifisches, eher technisch-bau- bzw. holzorientiertes Profildach. Dazu kommt ein gemeinsames vertriebsorientiertes auf den Handwerker wie den

Endkonsumenten abzielendes Profillfach mit Branchenbezug. Durch die Zusammenlegung konnte zudem ein baubranchenorientiertes Logistikprofil geschaffen werden, was bisher aber wegen zu geringer Studierendenzahlen noch nicht begonnen hat.

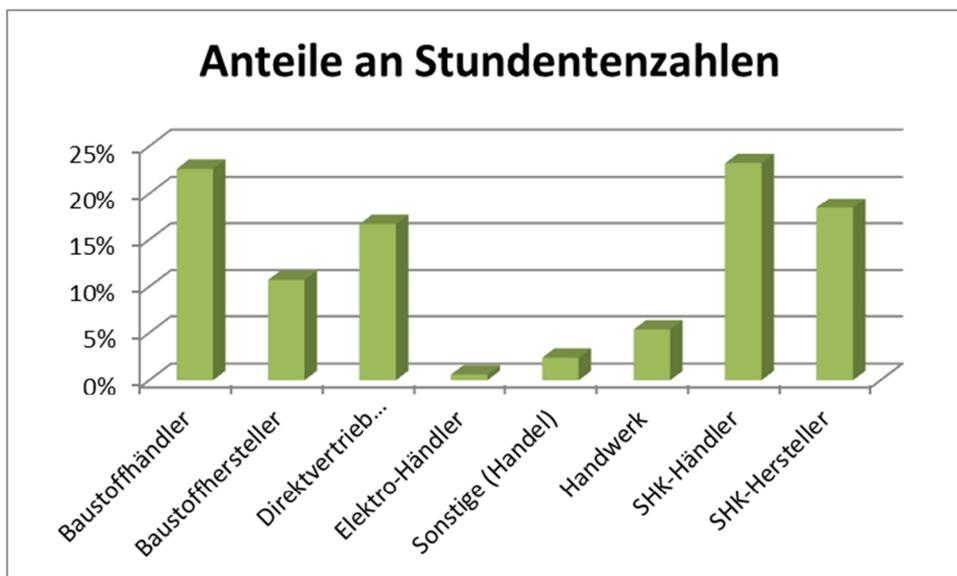
Im Mai 2012 wurde dann der Studiengang umbenannt in **BWL – Branchenhandel Bau und Sanitär**, ohne inhaltliche Änderungen.

### Ergebnisse heute

Die DHBW wurde als eine der ersten staatlichen Hochschulen komplett systemakkreditiert in 2012, DHBW Mosbach ist seit 2000 zertifiziert nach ISO 9001. Damit weist die DHBW und besonders die DHBW Mosbach ein exzellentes Qualitätsmanagement nach.

Nach einer sehr aufwendigen Evaluierung wurden die Bachelor-Studiengänge der DHBW als Intensivstudiengang mit 210 ECTS anerkannt. Dies wurde bei der Reakkreditierung in 2011 bestätigt. Damit sind die Studierenden schneller als an Fachhochschulen oder Universitäten (3 Jahre statt 3,5 Jahre). Das hohe Anforderungsniveau fördert die Einsetzbarkeit der Studierenden in den Unternehmen.

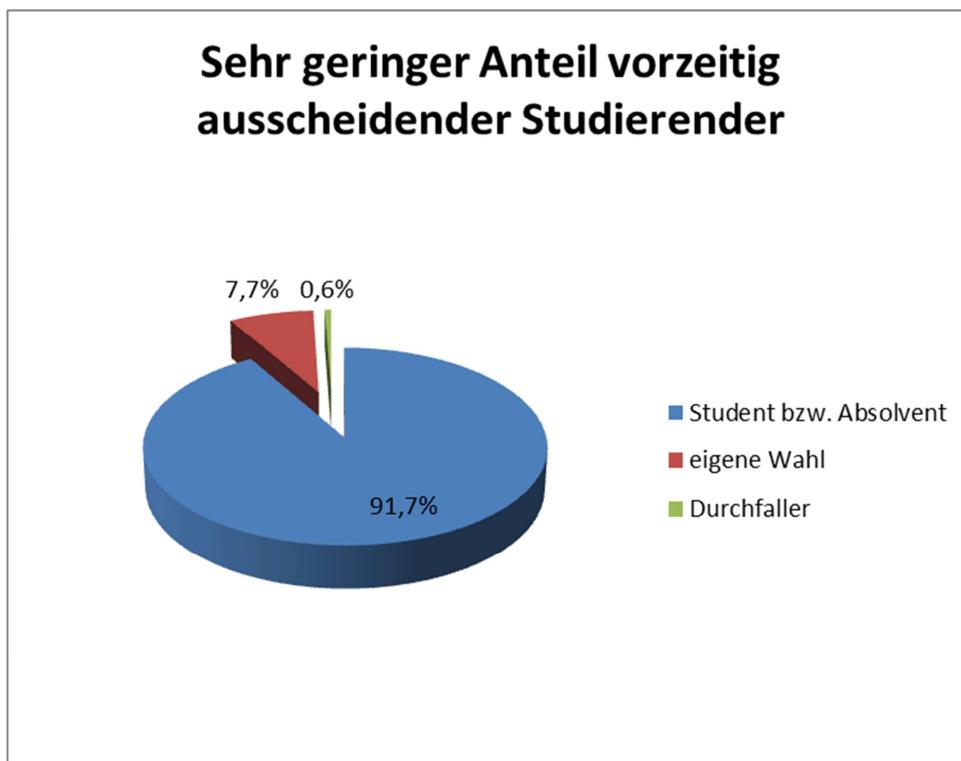
Es gibt eine sehr positive Verteilung der Studierenden hinsichtlich der Ausbildungsunternehmen mit 29 % Herstellerunternehmen, 66 % Handelsunternehmen, aber nur 5% Handwerk.



Es gibt eine sehr hohe Stabilität und Wiederholquote bei den Ausbildungsunternehmen, Richter und Frenzel, die BayWa und Würth sind seit Beginn an dabei, die meisten Unternehmen bilden mehrfach aus, entsprechend

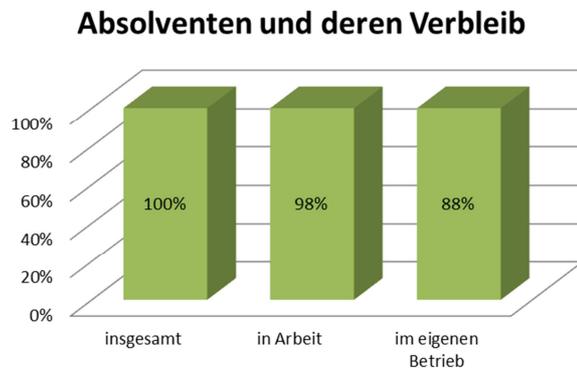
Ihrer Größenordnung. Die Zufriedenheit zeigt sich daran, dass selbst das mittelständige Unternehmen, welches personenbedingt seinen Absolventen nicht übernehmen wollte, wieder ausbildet.

Es gibt sehr kleine Raten bei den Abbrechern (derzeit bezogen auf alle 168 bisherigen Studienanfänger 9%). Der größte Teil gibt dabei innerhalb des ersten Jahres freiwillig das Studium auf.



Es gibt insgesamt eine sehr gute Entwicklung bei den Studierendenzahlen und extrem hohen Abschluss- / Übernahme- / Verbleibquoten in den ersten drei Jahrgängen.

Bisherige Anfängerzahlen		Absolventen und deren Verbleib
HD07	8	
HD08	29	
HD09	23	
HD10	30	
HD11	34	
HD12	45	(Hinweis: Ausscheiden eines Studierenden in der ersten Studienwoche, damit faktisch 44 Anfänger)



Dazu kommt die sehr hohe Zufriedenheit der Studierenden trotz häufigem Personalwechsel im Sekretariat.

Die Absolventen haben in Abhängigkeit ihrer Persönlichkeiten und ihres Engagements vielfach extrem positive Arbeitsplätze erhalten, zum Beispiel als Assistent der Geschäftsführung, als jüngster Niederlassungsleiter, als stv. Bau- und Gartenmarktleiter, als Key-Account-Vertriebsmitarbeiter, als Leiter von einem neuen Produktbereich im Handel.

Letztendlich kommt dazu die Anerkennung in der Sanitärbranche über Kooperationsverträge des Studienganges mit dem VDS und dem ZVSHK.

Im Laufe des letzten Studienjahres 2011/2012 wurde der Bereich der empirischen Forschung aufgebaut, wo die bisher stattgefundenen Projekte der Studenten systematisiert wurden. Es sind dies das Handwerkerprojekt im ersten Semester um ein Verständnis für die Handwerker aufzubauen. Dazu kommen dann Projekte zum Marketing über die Homepages, eine Endkundenbefragung, ein Storecheck, die Analyse der Zusammenarbeit in der Branche und für die Zukunft auch noch eine Standortanalyse. Details hierzu finden sich unter <http://www.dhbw-mosbach.de/studienangebote/branchenhandel-bau-und-sanitaer/forschungsprojekte-und-ergebnisse.html>.

### Ausblick

Durch die stärkere Zusammenführung der Branchenorientierung Holz und Bau ist es für 2012 und die Folgejahre die Zielstellung 2 branchenorientierte Kurse Holz / Bau zu erreichen. Dies wurde 2012 mit 18 Studierenden Holz und 45 Studierenden im Branchenhandel Bau und Sanitär sehr gut erreicht. 2012 ist auch noch ein neues Branchenhandelsprofil Agrar mit 9 Studierenden hinzugekommen.

Dieses Wachstum gelang über einen noch umfassenden Ansatz für die gesamte Baubranche mit der Gewinnung von weiteren Herstellerunternehmen (Knauf für 2012) und noch mehr Handwerks- / Bauunternehmen.

Dazu wird es ab dem Jahrgang 2011 im letzten Studienjahr nicht mehr nur eine Komplettbadsanierung als Projekt, sondern in Zukunft auch ein Gebäudeanbau massiv bzw. in Holz als alternatives Projekt für den Baustoffhandel bzw. die Baustoffhersteller / die holzorientierten Unternehmen geben.

Dazu kommt die Intensivierung der nunmehr begonnenen Forschungsarbeit mit einer Standardisierung und Systematisierung der studentischen Projekte im Unterricht um mittel- und langfristige eine Datenbasis aufzubauen und die Trends der Branche zu beobachten bzw. zu ermitteln.

Natürlich gilt es intensiv mit den Unternehmen zu arbeiten, auf welche nach der Phase der doppelten Jahrgänge eine negative demographische Entwicklung und der Kampf um die wenigen Bewerber zukommen. Hier gilt es frühzeitig als Baubranche zu starten und die gute Konjunkturphase zu nutzen mit einer positiven Imagebildung zu beginnen. Es gilt immer frühzeitiger Nachwuchs zu rekrutieren über Angebote von Praktika und Ferienjobs als Einstieg in die duale Berufsausbildung und duale Studienprogramme. Durch die soziale Integration und Bindung der Mitarbeiter erhält man einen nachhaltigen Erfolgsfaktor für die Zukunft.

Die DHBW Mosbach, insbesondere der Studiengang BWL - Branchenhandel Bau und Sanitär, freut sich auf die Zusammenarbeit mit Ihrer Branche und steht für Fragen, Wünsche und Anregungen Ihnen immer offen.