

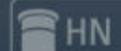
# Dualer Studiengang BWL-Handel - Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro

in Kooperation mit

Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft ([www.sanitaerwirtschaft.de](http://www.sanitaerwirtschaft.de)), BDB  
(<http://www.bdb-bfh.de>), DG Haustechnik ([www.dg-haustechnik.de](http://www.dg-haustechnik.de)), VEG  
(Bundesverband Elektrogroßhandel) ([www.veg.de](http://www.veg.de)), Bauwirtschaft BW  
([www.bauwirtschaft-bw.de](http://www.bauwirtschaft-bw.de)) und ZVSHK ([www.zvshk.de](http://www.zvshk.de))



Präsentation



# Ab 2026 BWL – Nachhaltiges Bauen und Ressourcenmanagement

Aus dem Branchenhandel wird ab 2026 die eigene Studienrichtung BWL – Nachhaltiges Bauen und Ressourcenmanagement (vorbehaltlich der internen Akkreditierung im Zuge der Reakkreditierung des gesamten BWL-Studienganges der DHBW).

Weitere Infos unter <https://www.mosbach.dhbw.de/studium/studienangebot-bachelor/bwl-nachhaltiges-bauen-und-ressourcenmanagement/studieninhalte-profil/>

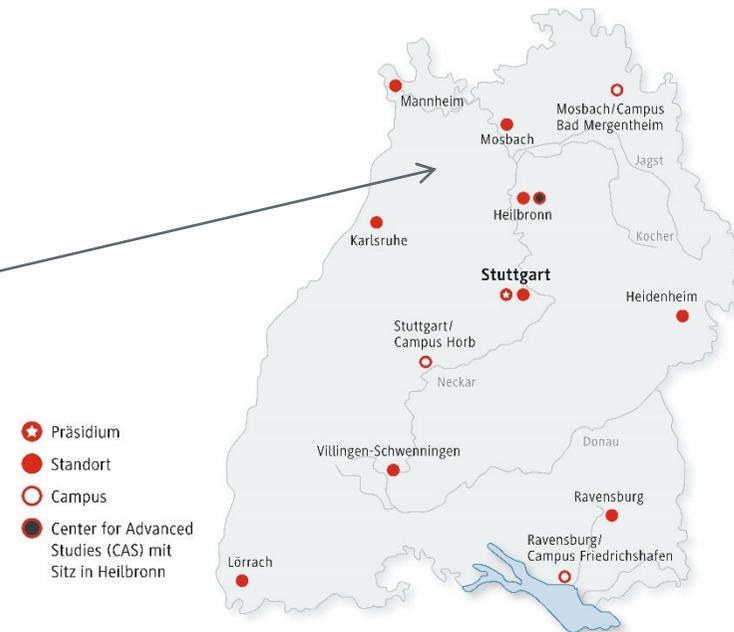
Die Vertiefung Bau, Haustechnik, Elektro bleibt bestehen, die bisherigen Inhalte werden modernisiert und angepasst.

Neu dazu kommt die eng verzahnte Vertiefung Facility Management, wodurch das Management des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden noch deutlich stärker hinzukommt, ebenso wie die Themen Digitalisierung und Nachhaltigkeit.



# Die DHBW – eine Hochschule mit 9 Standorten

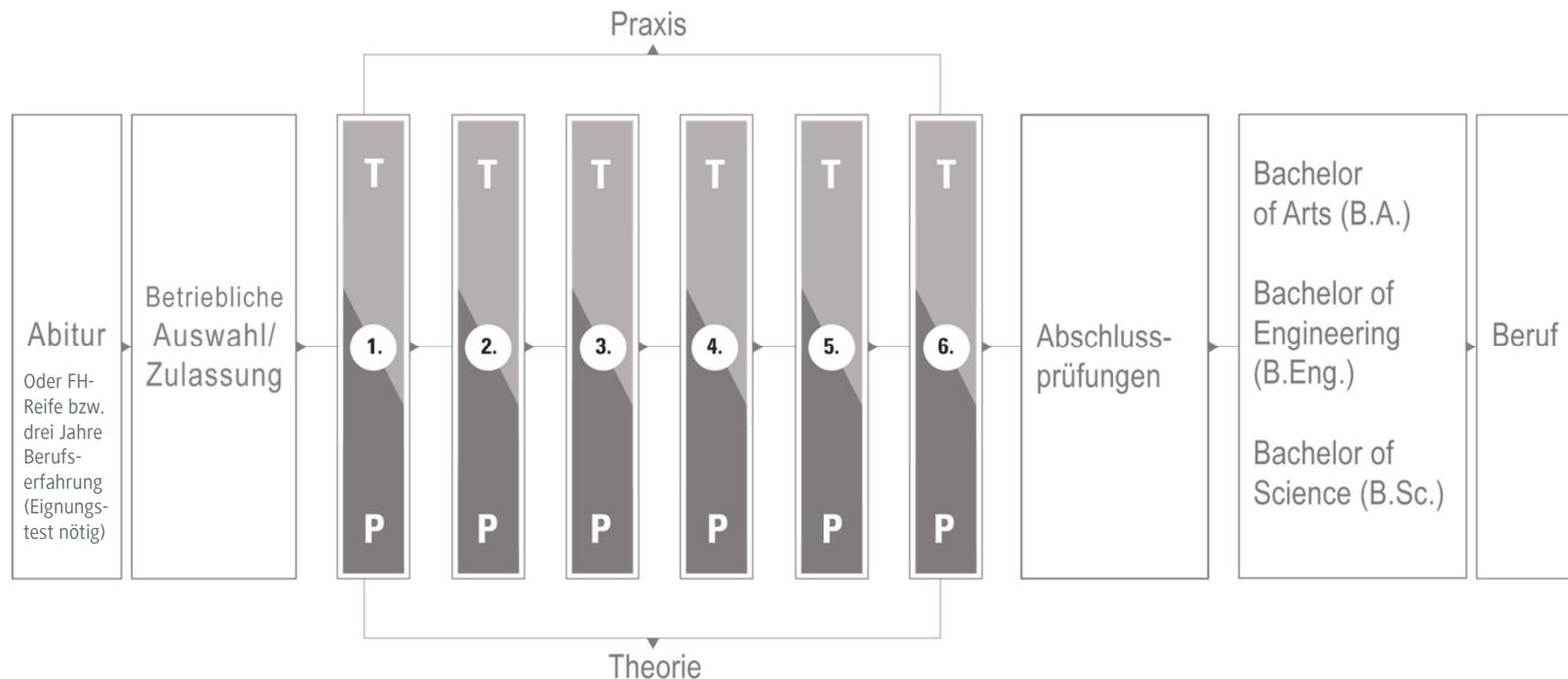
- » DHBW Heidenheim
- » DHBW Karlsruhe
- » DHBW Lörrach
- » DHBW Heilbronn
- » DHBW Mannheim
- » **DHBW Mosbach mit Campus Bad Mergentheim**
- » DHBW Ravensburg mit Campus Friedrichshafen
- » DHBW Stuttgart mit Campus Horb
- » DHBW Villingen-Schwenningen



- Mit mehr als **34.000 Studierenden** ist die DHBW größte Hochschule des Landes.
- Von Anfängerzahlen her größte Hochschule in Deutschland (wg. kurzer Studiendauer)
- Sehr erfolgreiche Absolventen (verschiedene Unternehmensanalysen z.B. HP, IBM)
- **DHBW Mosbach mit mehr als 3600 Studierenden viertgrößter Standort**



# Ablauf des Dualen Studiums – Intensivstudium (210 ECTS)



- » Seit 2011 Masterstudium nach einjähriger Berufserfahrung möglich (berufsbegleitend 2 Jahre, kostenpflichtig)
- » Vorteil Trennung Theorie = Lernen, Praxis = Arbeiten im Unternehmen → klare Orientierung



# Weitere Rahmenbedingungen

- » **Staatliche Hochschule – keine Studiengebühren für Unternehmen und Student**

---
- » **Mindest-Vergütung des eigenen Studenten:**
  - Untergrenze bilden geltende Branchentarifverträge (analog kfm. Azubi)
  - Durchgehende Bezahlung in Theorie- **und** Praxisphasen

---
- » **Sehr häufig: Übernahme von Zimmerkosten (250 EURO/Monat) und einmalige Anreise Hochschule je Semester (ggf. als Kreditvertrag mit Bindungsklausel)**

---
- » **Urlaub:** Tarifvertraglicher Mindesturlaub während der Praxisphase

---
- » **Sozialversicherungspflicht:** Dual Studierende werden für die gesamte Dauer des Studiums der Versicherungspflicht in der Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung unterstellt.



# Vorteile des Dualen Studiums an der DHBW

- » **Integration von sehr guten Abiturienten bzw. Weiterförderung fertiger Azubis** (bei BHE derzeit cirka 35% mit vorherigen Ausbildung im Unternehmen, insb. vom Handel)
- » Vergütung durch Studien- und Ausbildungsvertrag (**aber kein Mindestlohn**)
- » **Aktuelles, praxisnahes Studium mit Ausrichtung auf betr. Bedarf**
- » **Kurze Studiendauer von nur 3 Jahren**
- » **Hohe Übernahmequote** nach Studienabschluss (mehr als 80%), eingearbeiteter Mitarbeiter
- » Von Hochschule betreute **Projekte im Unternehmen** (2 Projektarbeiten, Bachelorarbeit)
- » **Anerkennung als Intensivstudium (210 ECTS) fordert Studierende von Beginn an** und ermöglicht anschließend kurzes berufsbegleitendes Master-Studium (1 Jahr Berufserfahrung + 2 Jahre berufsbegleitendes Studium = weitere 3 Jahre Bindung an Unternehmen)



# BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro Besonderheiten (seit 2007)

1. **BWL-Studienprogramm mit 210 ECTS (statt 180 ECTS) in 3 Jahren – keine Studiengebühren durch staatliche Hochschule**
2. **BWL-Programm mit Branchenspezifika** (z.B. Handwerk, technische Grundlagen Bau, Haustechnik oder Elektro, Zusammenhänge Branche, Baurecht / VOB, Ausschreibungswesen, bauspezifische Kalkulation, Baustellenlogistik, Bauprojektmanagement) **und Dozenten mit Branchenerfahrung und branchenreiner Studentengruppe**
3. **Messe- und Firmenbesuche** (ISH, Light + Building, BAU), **Planspiele** (Logistik-Planspiel, Immobilienplanspiel, EDV-Planspiel, Orga-Planspiel, Topsisim GMII-Planspiel) **und viele praktische Projekte / Ausarbeitungen in Theoriephasen** (Betriebsanalyse Handwerk, Marktforschungsprojekt, E-Shop-Analyse / Homepage-Analyse, Standortanalyse, Store Check, Bauprojektkalkulation und -planung am Beispiel Komplettbadrenovierung, EFQM-Bewertung Unternehmen)
4. **Blockphasenmodell (12 Wochen an DHBW, 14 Wochen im Unternehmen) führt zu Studierenden aus ganz Deutschland – Student wird nicht zerrissen zwischen Studium und Praxis**
5. **Ermöglicht Integration sehr guter Abiturienten bzw. Weiterförderung fertiger Azubis über Studienprogramm** (teilweise bis zu 50% der Studierenden haben vorher duale kfm. Ausbildung abgeschlossen, insbesondere im Großhandel).
6. **Intensive Begleitung Projektarbeiten und Bachelorarbeit zum Nutzen der Unternehmen**



# Verzahnung durch wissenschaftliche Projekt- und Bachelorarbeiten zum Nutzen der Ausbildungsunternehmen

## Problemstellungen der Ausbildungsunternehmen

Projekt- und Bachelorarbeiten gehen über 1-2 Praxisphasen und mind. eine Theoriephase

Projekt- und Bachelorarbeiten besitzen in Theoriephase im Studiengang BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro immer eine Zwischenpräsentation (Verteidigung der Projektkonzeption)

Projektarbeiten besitzen auch eine Endpräsentation an der Hochschule (PA2 mit einem externen Gutachter)

Projektnutzen für Ausbildungsunternehmen als Zielsetzung der Arbeiten

→ Nach Richtlinien zur Gestaltung wiss. Arbeiten (Quellenangaben auch für praktische Arbeit relevant)

**DAS DUALE ORIGINAL:  
HOCHSCHULSTUDIUM  
MIT ZUKUNFT**



Mit Theorie und Praxis zum Erfolg





Ziel des Studienangebots

## **Qualifizierte Mitarbeiter**

- für Marketing, E-Commerce und persönlichen Vertrieb
  - für die Logistik
- für Finanzen / Controlling und Personal
- für die Projektabwicklung bei Handwerksunternehmen
  - als zukünftige Führungskräfte in Bau- / SHK- / Elektro-Branche



Kenntnisse der Absolventen des Studienangebots





## Struktur des Studienangebots





## Partner des Studienangebots

Baustoffhersteller

Haustechnik-Hersteller

Baustoffgroßhändler

SHK-Großhändler

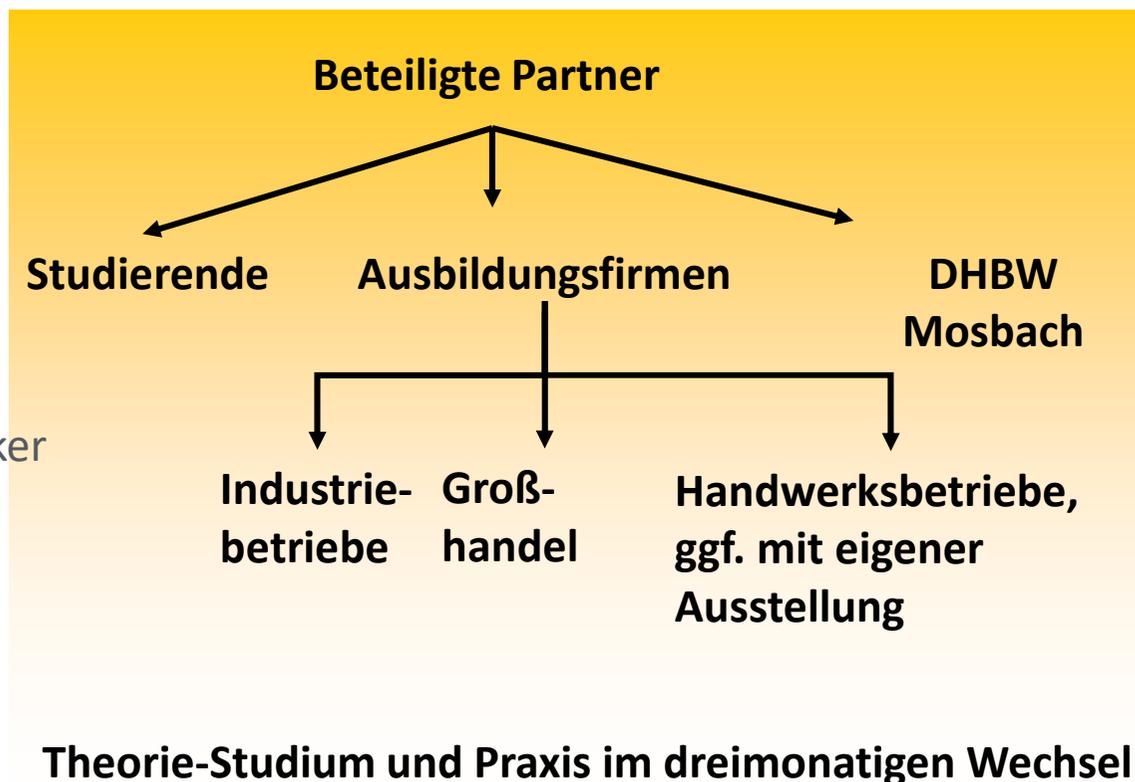
Bau- und Gartenmärkte

Direktvertrieb an Handwerker

Baugeneralunternehmer

Handwerker

Baudienstleister





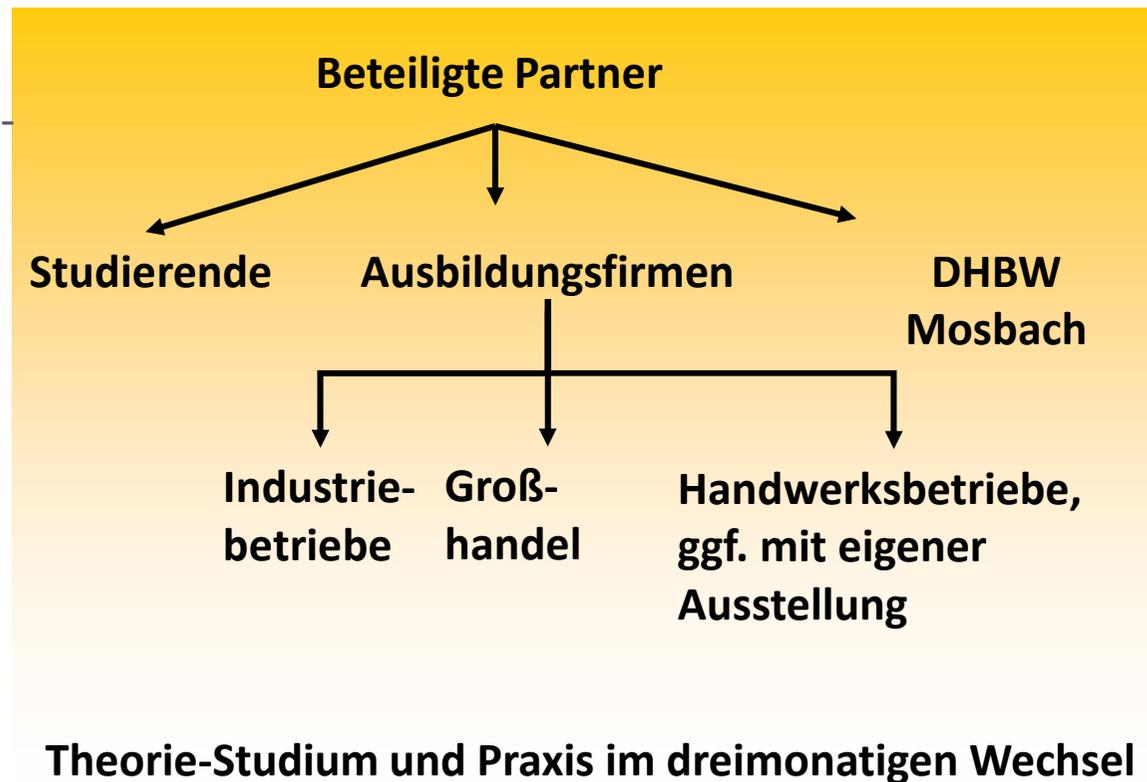
## Partner des Studienangebots

Hersteller Elektroartikel,  
Elektronik, Automatisierungs-  
technik, Energietechnik

Elektrogroßhandel

Ingenieurbüros für  
Elektrotechnik

Elektrohandwerk



# BWL - Vertiefung Branchenhandel – Bau, Haustechnik, Elektro (Studienplan ab 2018)



Inhalte des Studienangebots – Allgemeine Betriebswirtschaftslehre - Pflicht

## 1. – 4. Semester

- **Grundlagen BWL**
  - Einführung Betriebswirtschaftslehre
  - Personalwesen Grundlagen
- **Finanz- und Rechnungswesen**
  - Kosten- und Leistungsrechnung
  - Finanzbuchführung
  - Investition und Finanzierung
  - Bilanzierung
  - Steuern

## 5. – 6. Semester

- **Management**
  - Unternehmensführung
  - Mitarbeiterführung
- ***Integrationsseminar zu Branchenthemen***

*Kursiv = Spezialität Bau, Haustechnik, Elektro*

# BWL - Vertiefung Branchenhandel – Bau, Haustechnik, Elektro (Studienplan ab 2018)



Inhalte des Studienangebots – Vertriebsmanagement - Pflicht

1. – 4. Semester

5. – 6. Semester

- **Marketing und Instrumente des Marketings (*mit Bsp. Branche*)**
- **Vertrieb / Handelsbetriebslehre + *branchenspezifisch Kundengruppen, Marktteilnehmer und deren Strategien***
- **Quantitative Methoden (*mit Bsp. Branche*)**
- **Vertriebliche Besonderheiten der Branche (*spez. Kalkulation, Ausschreibungswesen*)**

- **Handelsmarketing**
  - **Strategisches Handelsmarketing der Branche**

*Kursiv = Spezialität Bau, Haustechnik, Elektro*

# BWL - Vertiefung Branchenhandel – Bau, Haustechnik, Elektro (Studienplan ab 2018)



Inhalte des Studienangebots – Kooperationsmanagement - Pflicht

**1. – 4. Semester**

- **Organisation / Projektmanagement**
- **Supply Chain Management / Produktion und Logistik**
- **Handwerk**
  - *Handwerk in Theorie und Praxis*

*Kursiv = Spezialität Bau, Haustechnik, Elektro*

**5. – 6. Semester**

- **Handelsmanagement / Projektmanagement BHE**
  - *Angebotserstellung*
  - *Arbeitsplanung*
  - *Projektmanagement operativ*
  - *Logistik / Supply Chain (gemeinsames Projekt vom Vertrieb bis zur Umsetzung Logistik und der Ausführung)*
- **Sonstige Besonderheiten der Wertschöpfungskette (Baurecht, VOB, SCM Baustelle)**

# BWL - Vertiefung Branchenhandel – Wahl Bau und Haustechnik BWL - Vertiefung Branchenhandel – Wahl Elektro (ab 2018)



Inhalte des Studienangebots – Kooperationsmanagement - Wahl

**1. – 4. Semester**

**5. – 6. Semester**

- **Planung von Gebäuden**
  - **Technische Grundlagen**

**Bau- und Haustechnik**

- **Lebens- und Arbeitsraumgestaltung**

**Elektro**

- **Elektrotechnik und Elektronik-Grundlagen inkl. Sensorik**

- **Realisierung von Gebäuden**
  - **Sortiment Bau, Haustechnik, Elektro**

**Bau- und Haustechnik**

- **Bau- und Werkstoffe einsetzen**
- **Baustatik und Bausubstanz**
- **Besonderheiten Haustechnik**

**Elektro**

- **Automatisierung und Smart Home**
- **Grundlagen der Energietechnik**

Angebot an Studierende jeweils andere Technik-Inhalte auch zu besuchen



## Große Vertiefungswahloptionen im 5./6. Semester (je 10 ECTS)



### Vertriebsmanagement

- E-Commerce / Omni-Channel-Marketing
- Vertrieb und Marketing (klassisch)
- Internationaler Vertrieb

### Kooperationsmanagement

- Logistik und Supply Chain Management
- Finanzen und Controlling
- Führung und Personal



# Branchenorientierung bleibt – neue Vertiefungen im Branchenhandel ab 2018

<b>Wahlmodul E-Commerce / Omni-Channel-Marketing</b>	<b>5-6</b>	<b>SE / R / K</b>	<b>100</b>	<b>200</b>	<b>10</b>
Online-Recht und Omnichannel-Vertrieb	5-6		25	50	
E-Commerce Vertiefung	5-6		20	40	
Datenanalyse Big Data	5-6		10	20	
Mobile-Marketing SEA/SEO, Social Media	5-6		25	50	
EDV-Systeme (App-Programmierung, Datenmanagement, Content-Management)	5-6		20	40	
<b>Wahlmodul Marketing und Vertrieb</b>	<b>5-6</b>	<b>SE / R / K</b>	<b>100</b>	<b>200</b>	<b>10</b>
Markenführung	5-6		15	30	
Kundenpsychologie, Beziehungsmanagement und Strategien zum erfolgreichen Geschäftsabschluss	5-6		35	70	
Produktpräsentationen	5-6		20	40	
Service – und Veranstaltungsmanagement inkl. Projekt	5-6		30	60	
<b>Wahlmodul Internationaler Vertrieb</b>	<b>5-6</b>		<b>100</b>	<b>200</b>	
Internationaler Einkauf und Produktion, Außenhandelsmarketing und Vertrieb	5-6		25	50	
Rechtliche Rahmenbedingungen des Außenhandels und Außenhandelslogistik	5-6		25	50	
Finanzdisposition im Außenhandel und Außenhandelsrisiken	5-6		25	50	
Internationales Vertriebsplan-spiel	5-6		25	50	



# Branchenorientierung bleibt – neue Vertiefungen im Branchenhandel ab 2018

<b>Wahlmodul Logistik und SCM</b>	<b>5-6</b>	<b>SE / R / K</b>	<b>100</b>	<b>200</b>
Lager- und Kommissionierplanung	5-6		20	40
Distributions-, Entsorgungs- und Tourenplanung	5-6		20	40
Beschaffungsplanung – Systemversorgung	5-6		10	20
Produktionslogistik – Vertiefung Strukturplanung	5-6		16	32
Logistiksysteme – Hard- und Softwareplanung	5-6		20	40
Logistikcontrolling und Prozessoptimierung	5-6		14	28
<b>Wahlmodul Finanzen und Controlling</b>	<b>5-6</b>	<b>SE / R / K</b>	<b>100</b>	<b>200</b>
Unternehmensplanung Vertiefung Kennzahlensysteme und Controlling-Strukturen	5-6		20	40
Unternehmensanalyse und –bewertung Vertiefung	5-6		15	30
Risikomanagement	5-6		15	30
Internationale Rechnungslegung / Konzernrechnungslegung	5-6		25	50
Finanz- und Liquiditätsmanagement – Werkzeuge, Strategien, Umsetzung	5-6		25	50
<b>Wahlmodul Personal und Führung</b>	<b>5-6</b>	<b>SE / R / K</b>	<b>100</b>	<b>200</b>
Prozessorientiertes Personalmanagement und Personalführung	5-6		50	100
Personalvertrags- und Vergütungsstrategien	5-6		32	64
Ethik, Umgang mit Mitarbeitern CSR			18	36



## Inhalte des Studienangebots – Ergänzungsfächer



### **Fächer, die das Betriebswirtschaftliche Studium abrunden.**

- Volkswirtschaftslehre (1. - 6. Semester)
- Recht (1. - 4. Semester)
- Mathematik und Statistik (1./2. Semester)
- Information und Digitalisierung (3./4.Semester)
- Methodenlehre (wissenschaftliches Arbeiten)
- Soft Skills (z.B. Rhetorik / Teammoderation / Planspiel)



Besonderheiten des Studienangebots

## **Branchenorientierung und intensive Betreuung der Studierenden**

**Aktive Einbeziehung der Studierenden mit Vielzahl von praxisbezogenen Aktivitäten**

- **Projekt „Analyse Handwerksunternehmen“ (1. Semester)**
- **Verteidigung Konzept 1. Projektarbeit (2. Semester)**
- **Projektpräsentationen (3. Semester)**
- **Endkundenbefragung + Designprojekt (nur Bau/Haustechnik) (4. Semester)**
- **Kalkulation, Konstruktion, Arbeitsplanung und Projektmanagement  
Komplettprojekt Badsanierung / Hausbauplanung /  
Hauselektroplanung (6. Semester)**
- **Exkursionen zu Unternehmen (Handwerksunternehmen,  
Produktionsunternehmen, Handel, Prüflabor, Messen ISH+BAU, ...)**



## Besonderheiten des Studienangebots

### **Branchenorientierte Forschung zur Bau- / Haustechnik- / Elektrobranche**

- **Projekt „Analyse Handwerksunternehmen“ (1. Semester)**
- **Interkulturelle vergleichende Betrachtung Bau / Haustechnik in 2013 / 2015 - Vergleich Lateinamerika – Deutschland (2. Semester)**
- **Analyse E-Commerce – Vergleich Homepages / Social Media (3. Semester)**
- **Durchführung Marktanalyse / Endkundenbefragung (in 2012 zum Sanitärbereich, 2013 zur Heizungstechnik, 2014 zur Wärmedämmung, 2015 zu Renovierung, 2016 zu Migration / Baubranche, ...) (4. Semester)**
- **Standortanalysen Handel (4. Semester)**
- **Store Check (5. Semester)**
- **SCM-Befragung (6. Semester)**

**mit entsprechenden Fachartikeln (siehe Homepage)**



## Beispiel Projektarbeit Darstellung von Stilwelt





Weitere Besonderheiten des Studienangebots

## **Planspiele und Sozialkompetenztrainings**

- **Logistikplanspiel (1. Sem.)**
- **Planspiel Immobilienwirtschaft (1. Semester)**
- **Unternehmensplanspiel Investor (2. Semester)**
- **Teamtraining (3. Semester)**
- **Verkaufstraining (3. Semester )**
- **Brettplanspiel Organisation (4. Semester)**
- **komplexes Unternehmensplanspiel TOPSIM General Management (5. Semester)**
- **Unternehmensfallstudien (6. Semester)**



Möglicher Erwerb von Zusatzqualifikationen

**EFMQ-Junior-Assessoren-Qualifikation der Initiative Ludwig-Erhard-Preis**

**DGNB Registered Professional – Prüfung kann abgelegt werden der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen**

**Erwerb DGQ-Manager Qualität Junior (bisher zentral über CAS der DHBW, nunmehr Zulassung Studiengang erfolgt, gültig ab 01.01.2024)**



## Beispiel Logistikplanspiel



# BWL - Vertiefung Branchenhandel – Bau, Haustechnik, Elektro



Tagung „Branche meets Hochschule“

**Jährliche Durchführung**

- 2016 Quo Vadis Haustechnik
- 2017 Bauwirtschaft 4.0 - Digitalisierung
- 2018 Branchenorientiertes Personalrecruiting
- 2019 Wirtschaftlich erfolgreich im Zeitalter der Digitalisierung
- 06/2021 Mitarbeiterbindung und 09/2021 Veränderungen durch Corona
- 06/2022 Entwicklung Handwerk und 09/2022 Nachhaltigkeit
- 06/2023 Nutzung PA/BA für Unternehmen und 09/2023 Veränderungen SCM
- 06/2024 KI in der Wertschöpfungskette und 09/2024 Hersteller versus Handelsmarke



**Integration der Studierenden in die Tagung (Vorbereitung und Mitwirkung)**



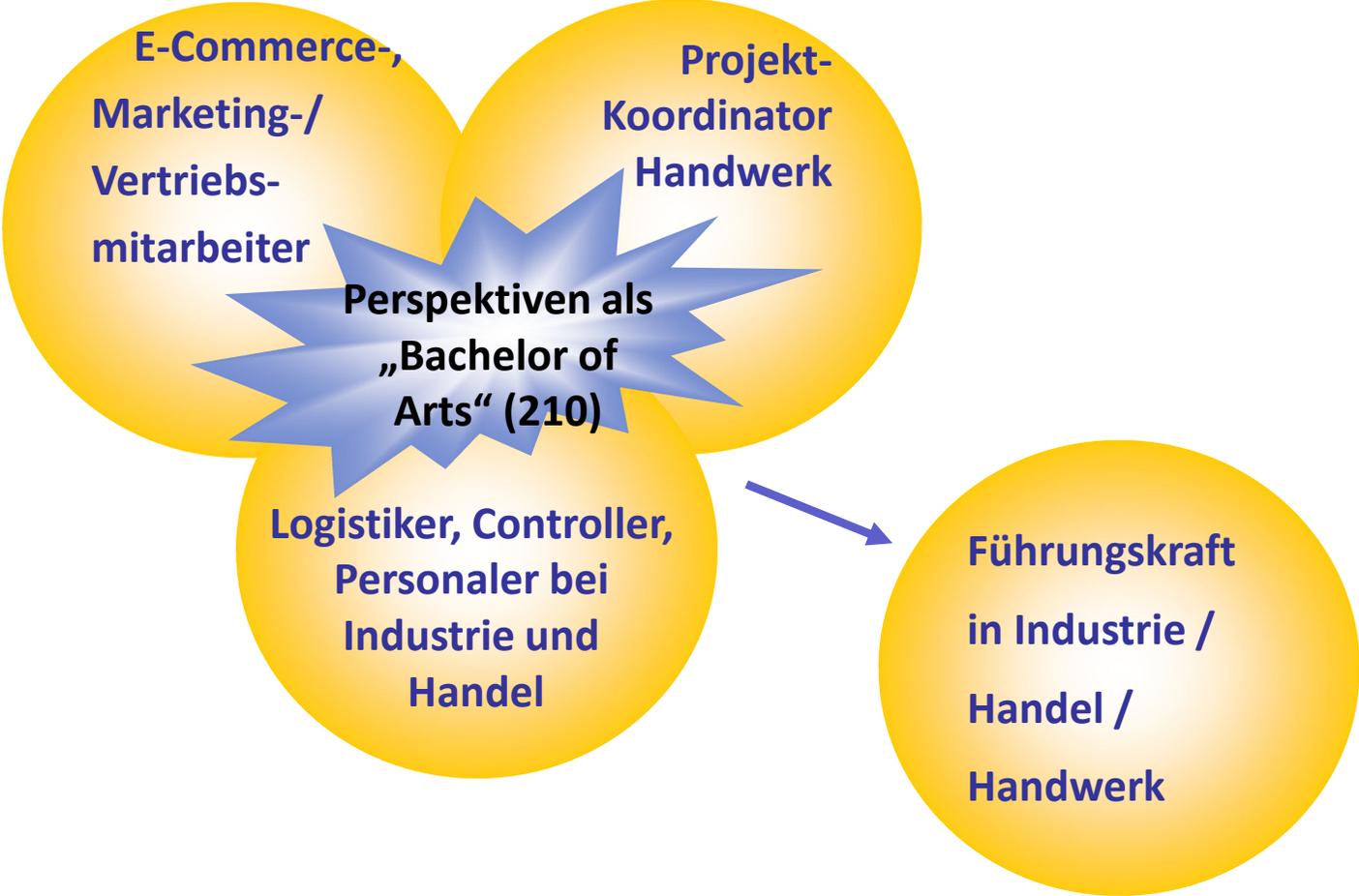


## Ergebnis des Studiums





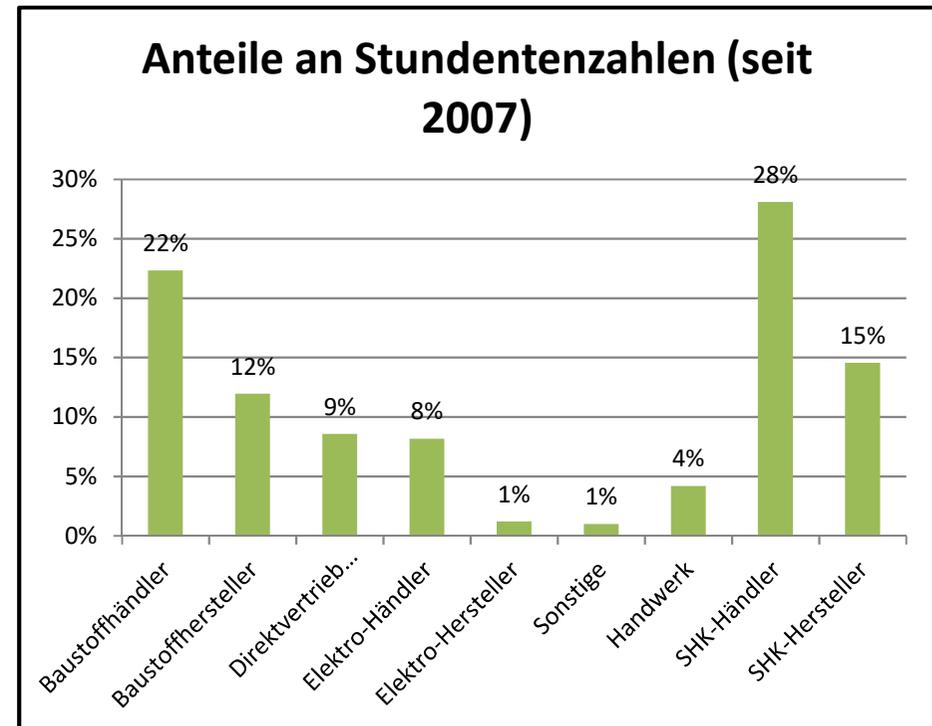
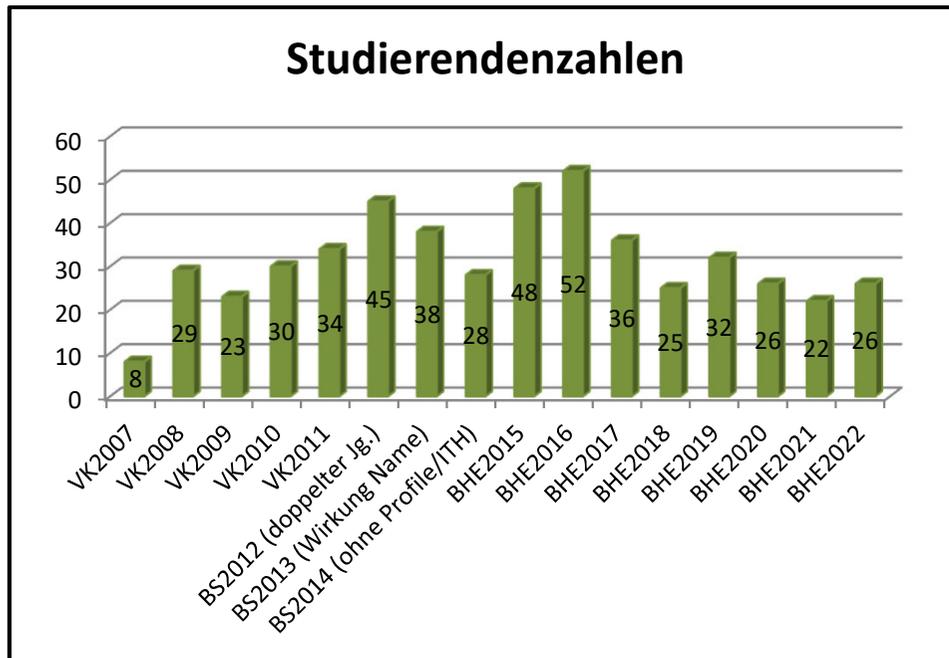
Ergebnis des Studiums



# BWL – Vertriebs- und Kooperationsmanagement

## BWL – Branchenhandel Bau und Sanitär

### BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro



**Hersteller:** z.B. Knauf, Duravit, Geberit, Grohe, Hansgrohe, Villeroy & Boch, Hager

**Händler:** z.B. GC-Gruppe, Richter und Frenzel, Pfeiffer und May, Pietsch-Gruppe, Mainmetall  
 Würth, Förch, Sprügel, BayWa, SGBD, Bauking, Sonepar, Würth-Elektrogruppe,  
 Löffelhardt, Alexander Bürkle, EGU, Moster

**Handwerker:** z.B. Veltum, SHK AG, Kachel, Karl Prestle, FSK, Bergmann, Volker Heinzmann

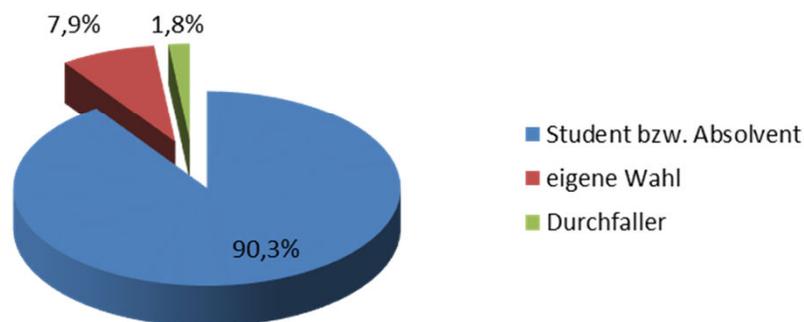


# BWL – Vertriebs- und Kooperationsmanagement

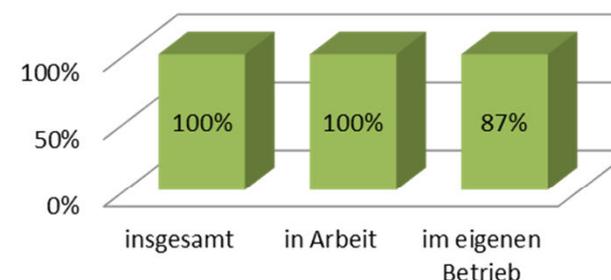
## BWL – Branchenhandel Bau und Sanitär

### BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro

#### Sehr geringer Anteil vorzeitig ausscheidender Studierender



#### Absolventen und deren Verbleib



**Bisherige Ergebnisse sind**

- hohe Bestehensquoten (ggf. frühzeitiger Abbruch 1./2. Sem)
- hohe Übernahmequote (auch wenn vielfach situativ nicht möglich, Absolventen finden andere Arbeit)



## Beispiele von Absolventen und ihren Tätigkeiten im Vertrieb

**Tobias Pfoh** (Studienende 2010), Adolf Würth GmbH & Co. KG, Assistent der Geschäftsleitung, Beratung – Berater, Manager, Geschäftsführer Shopping-Center Tischkultur / Sanitär Villeroy & Boch, Partner bei Badnet, Villeroy & Boch Vertriebsleiter Süd, DACH-Vertriebsleiter Duravit AG, Geschäftsführer WERU

**Sascha Schmich** (Studienende 2010), BayWa Bau- & Gartenmärkte GmbH&Co.KG, stv. Marktleitung, heute Marktleitung von großem Bau- und Gartenmarkt

**Steffen Seufferlein** (Studienende 2010), Richter+Frenzel GmbH & Co. KG, Assistent der Geschäftsleitung, Vertriebsaußendienst, jüngster Niederlassungsleiter R+F, Vertriebsleiter R+F West, Leiter Vertrieb Großhandel Viessmann, Geschäftsführung Pietsch NRW

**Thomas Grüner** (Studienende 2015), Klowa Ulm, Assistent der Geschäftsführung, Leiter Innendienst, Mitarbeiter im Außendienst

**Katrin Hoffmann-Prestle** (Studienende 2015), Kachel GmbH heute Prestle GmbH, Badplanung, Verkauf und Projektkoordinierung, Leitung Marketing

Studierende arbeiten auch in Bereichen wie Logistik, Controlling, Personal, EDV, etc.

Statements: <https://www.mosbach.dhbw.de/studium/studienangebot-bachelor/bwl-handel/studienschwerpunkte/bwl-handel-branchenhandel-bau-haustechnik-elektro/berufsperspektiven-einsatzgebiete/>

**BWL - Branchenhandel – Bau, Haustechnik, Elektro**



**DHBW Mosbach**

**Studiengangsleiter**

**BWL-Handel-Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro**

**Prof. Dr. Alexander Neumann**

**Lohrtalweg 10**

**74821 Mosbach**

**Tel. 06261-939-113 bzw. Sekr. -228**



**[Alexander.Neumann@Mosbach.DHBW.de](mailto:Alexander.Neumann@Mosbach.DHBW.de)**

**[www.mosbach.dhbw.de/bhe](http://www.mosbach.dhbw.de/bhe)**