



# Duales BWL-Studium Haustechnik: Rückblick und Ausblick auf Erweiterung

Im Oktober 2007 startete der erste Jahrgang des Branchenstudiengangs BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik an der DHBW Mosbach mit acht Studierenden, mit initiiert von Jens Wischmann vom VDS Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft e. V., heute auch unterstützt vom Deutschen Großhandelsverband Haustechnik e.V. (DG Haustechnik) und vom ZVSHK Zentralverband Sanitär Heizung Klima.

Der duale BWL-Studiengang hat sich im Bereich Haustechnik schnell positiv etabliert. Bis heute haben bei 371 Studienanfängern bereits 246 Absolventen erfolgreich ihr Studium abgeschlossen. Das ist ein echter Erfolg! Ein Grund liegt sicher darin, dass der Studiengang alle drei Handelsstufen anspricht: Hersteller von SHK-Produkten und Baustoffen (Anteil ca. 25%), den Großhandel und andere Handelsunternehmen wie Bau- und Gartenmärkte sowie Direktvertriebsunternehmen (Anteil ca. 70%) sowie das Handwerk und andere Dienstleister (Anteil ca. 5%).

Die bisherigen Absolventen des Studienganges verteilen sich in den Unternehmen auf die verschiedensten Bereiche: Viele von ihnen haben inzwischen Aufgaben wie regionale Vertriebsleitung, Niederlassungsleitung, Leitung Bau- und Gartenmarkt, EDV-Leitung, Ausstellungsleitung, etc.. Sie haben somit seit dem Studienabschluss anspruchsvolle Positionen übernommen.

Bei den Tätigkeiten der Absolventen dominiert der Vertrieb mit über 40% (Vertriebsinnen- und -außendienst, Key-Account, Ausstellung, Vertriebsleitung, Online-Shop-Verantwortung usw.). Weit über 20 % arbeiten in den Bereichen Marketing, Produktmanagement und Ein-

kauf. Die hohe Vertriebs- und Marketingorientierung resultiert aus der meist klaren Ausrichtung der Unternehmen auf die langfristige Qualifikation des Personals für diese Bereiche, gerade bei Herstellerunternehmen, die häufig für andere betriebliche Bereiche andere Studienprofile beschicken. Danach kommen ca. 10 % klare Logistikfunktionen sowie jeweils ca. 6 % Finanzen und Controlling bzw. Personal und Ausbildung. Etwa 12 % der Absolventen haben Aufgaben im Rahmen von Organisation, Projekten, Qualitätsmanagement, EDV und allgemeinen Stabsstellen.

Die Ausrichtung auf die Branchen Bau, Haustechnik, Elektro mit den Besonderheiten der Wertschöpfungskette im dreistufigen Vertrieb wird von den Ausbildungsunternehmen sehr positiv bewertet. Das im Studium enthaltene (Bau-)Projekt, die Handwerksthemen sowie (alternativ) der DIY-Bereich sorgen für große Praxisnähe. Technische Kenntnisse in Kombination mit spezifischen Produktkenntnissen werden von den Unternehmen als wesentliche Erfolgsbasis für den erfolgreichen (Vertriebs-) Einsatz gesehen. Die einführenden technischen Fächer (z.B. Lebensraumgestaltung, Bau- und Werkstoffe) legen daher eine breite Grundlage.

„Stillstand ist Rückschritt“ – unter diesem Motto wird die Reakkreditierung des BWL-Studienangebots der DHBW ab dem Jahrgang 2018 in Abstimmung mit den Ausbildungsunternehmen genutzt, um das Studienangebot für Studierende und Unternehmen weiterhin attraktiv zu gestalten. Um die Breite des späteren Einsatzes noch besser abzudecken, werden sechs Wahloptionen im 5./6. Semester für eine funktionale Vertiefung angeboten:

1. **Marketing und Vertrieb** als Vorbereitung auf den klassisch-persönlichen Vertrieb, also den Einsatz im Vertriebsinnen- und -außendienst, aber auch für zentrale Marketing-Positionen.
2. **E-Commerce und Omni-Channel-Marketing** als digital orientierte Option mit höherem EDV-Anteil für den späteren Einsatz in Online-Shop/EDV aber auch für Führungsaufgaben im Vertrieb und Marketing.
3. **Internationaler Vertrieb** als Vorbereitung auf internationale Aufgaben bei Herstellern oder im Einkauf.
4. **Logistik und Supply Chain Management** zur Vorbereitung auf den Einsatz in Produktion, Lager, Distribution und Projektmanagement.





5. **Finanzen und Controlling** als Vorbereitung auf Positionen im Controlling.
6. **Führung und Personal** für Positionen im Bereich Personal, Ausbildung oder Niederlassungsleitung.

Die Studierenden entscheiden sich zusammen mit ihren Ausbildungsunternehmen gegen Ende der 4. Praxisphase für eine Vertiefung. Die Spezialisierung erfolgt somit nach dem Kennenlernen aller betrieblichen Bereiche je nach Neigung und konkreter Übernahmeperspektive.

Mit dieser Weiterentwicklung verfügen die Ausbildungsunternehmen im Studiengang **BWL-Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro** über die Sicherheit, dass die Absolventen ein Verständnis für die Besonderheiten der Branche, die verschiedenen Vertriebswege und Wettbewerber haben und über das Vertiefungsprofil in verschiedenen Fachbereichen im Unternehmen einsetzbar sind.

Bereits im Bewerbungsverfahren können Studieninteressenten, die z.B. eine Logistik- oder Controlling-Ausrichtung anstreben, für das branchenorientierte Studienprogramm gewonnen werden. Im Bewerbungsgespräch ist dann die branchenorientierte Studienrichtung **BWL – Handel – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro** als höherer Benefit in kürzerer Zeit im Vergleich zu einem Studium ohne Branchenbezug zu argumentieren. Mit der künftig angebotenen Kom-

plettbetreuung der gesamten Branche können auch Herstellerunternehmen ihren gesamten **BWL**-Bedarf über das Studienprogramm abdecken.

Die Studiengangleitung Prof. Dr. Alexander Neumann (<http://www.mosbach.dhbw.de/bhe>) freut sich auf die weitere Zusammenarbeit mit der Haustechnik-Branche und steht bei Fragen und Gesprächsbedarf gerne zur Verfügung.

