

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

in Kooperation mit

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



Workshop Forschungsgeleitete Lehre

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. -226



Alexander.Neumann@Mosbach.DHBW.de

www.mosbach.dhbw.de/bhe

Besonderheiten BWL – Handel – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro



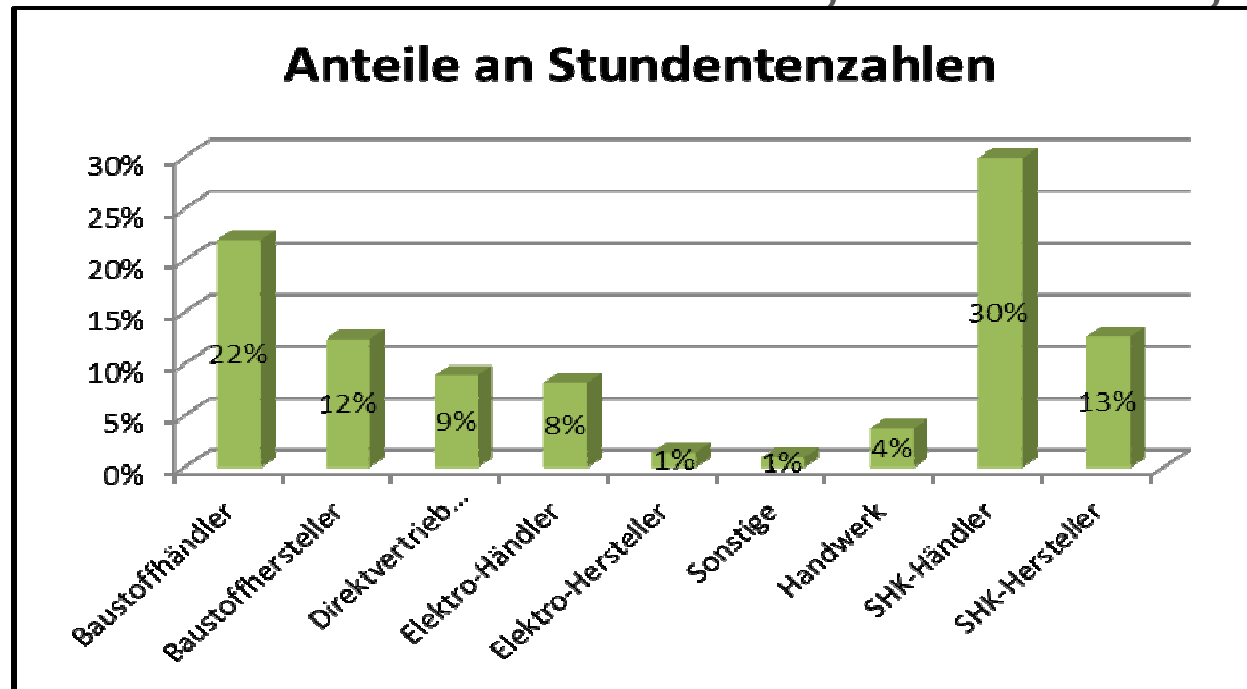
1. **BWL-Programm seit 2007 mit Ausrichtung auf die gesamte Wertschöpfungskette des dreistufigen Vertriebsweges (Hersteller, Großhandel, Handwerk als Einzelhandel) und die Branchenspezifika Bau, Haustechnik, Elektro** (z.B. Handwerk, technische Grundlagen Bau, Haustechnik oder Elektro, Zusammenhänge Branche, Baurecht / VOB, Ausschreibungswesen, bauspezifische Kalkulation, Baustellenlogistik, Bauprojektmanagement) **und Dozenten mit Branchenerfahrung und branchenreiner Studentengruppe**



BWL – Vertriebs- und Kooperationsmanagement

BWL – Branchenhandel Bau und Sanitär

BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro



Hersteller: z.B. Knauf, HeidelbergCement, 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

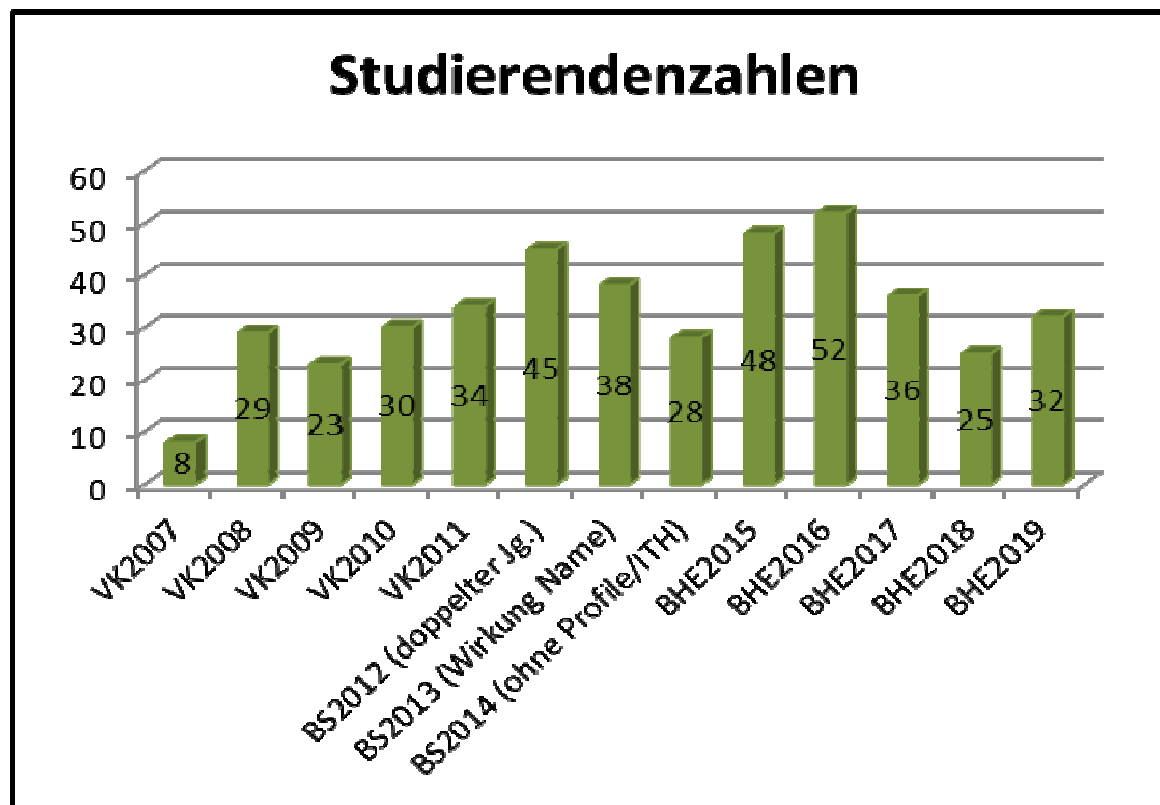
Handwerker: z.B. Veltum, SHK AG, Kachel, FSK, Bergmann



BWL – Vertriebs- und Kooperationsmanagement

BWL – Branchenhandel Bau und Sanitär

BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro



Unterstützung:

01.10.2013 – 30.01.2018

Frau Bock als 0,5 wiss.

Mitarbeiterin

→ **Unterstützung bei hohen
Studentenzahlen +
Systematisierung
empirische Forschung**

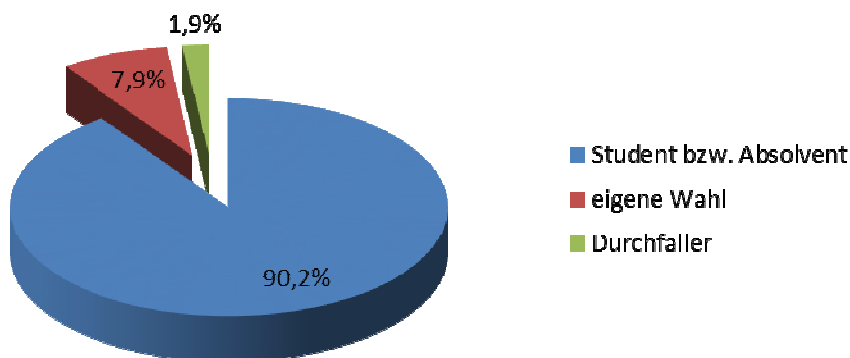


BWL – Vertriebs- und Kooperationsmanagement

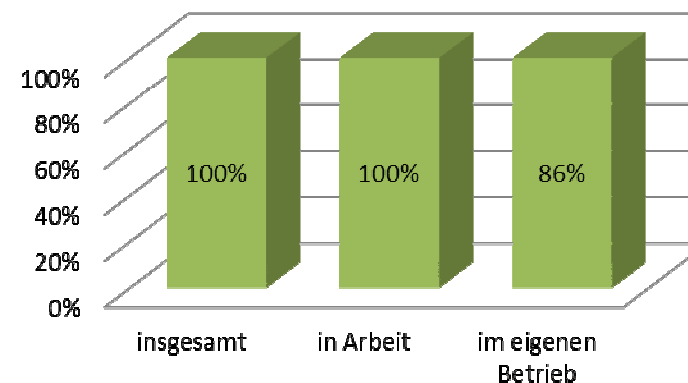
BWL – Branchenhandel Bau und Sanitär

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)

Besonderheiten BWL – Handel – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro



- 1. BWL-Programm seit 2007 mit Ausrichtung auf die gesamte Wertschöpfungskette des dreistufigen Vertriebsweges (Hersteller, Großhandel, Handwerk als Einzelhandel) und die Branchenspezifika Bau, Haustechnik, Elektro** (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**
- 2. Ausrichtung an und Unterstützung durch die Verbände der Branchen Bau, Haustechnik, Elektro**
Gründung mit Hilfe des **VDS** (Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft – GF Herr Wischmann)
Später **ZVSHK** als Unterstützer Handwerk, **DG Haustechnik** (Großhandel Haustechnik), **VEG** (Bundesverband Elektrogroßhandel) und **BDB** (Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel).
- 3. Hohe Praxisorientierung mit Messebeteiligung** (ISH, Light + Building, BAU) **und Firmenbesuche, Planspiele** (Logistik-Planspiel, Immobilienplanspiel, EDV-Planspiel, Orga-Planspiel, Topsim GMII-Planspiel) **und intensiver Begleitung Projektarbeiten und Bachelorarbeit zum Nutzen der Unternehmen.**

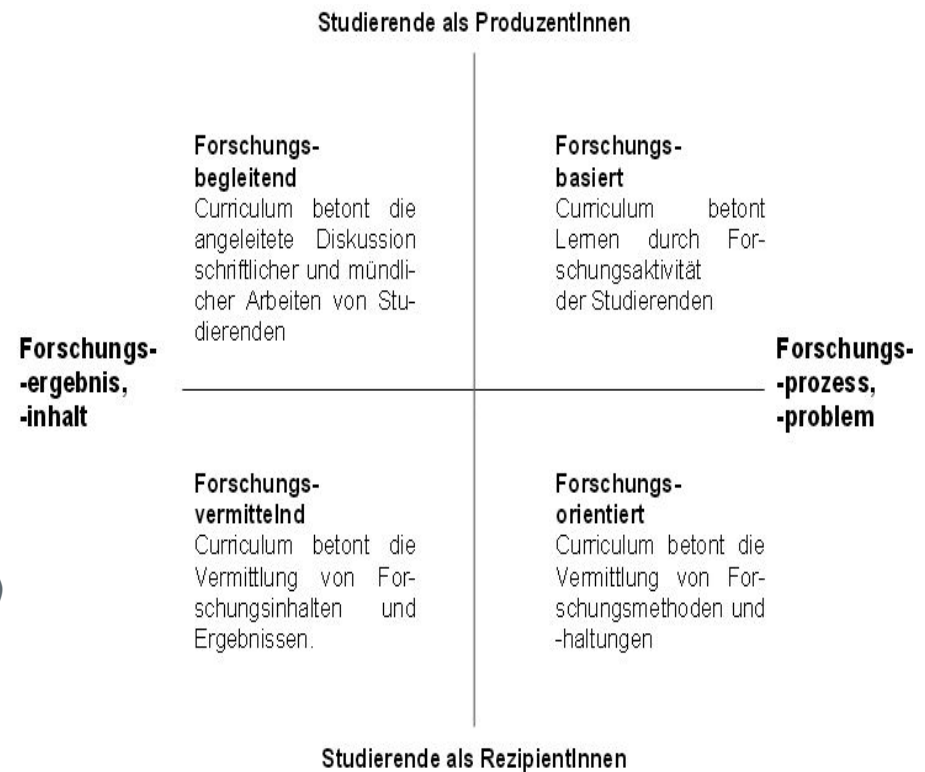


Typen von Forschungsgeleiteter Lehre

Forschungsgeleitete Lehre =
Verbindung von Forschen und Lernen

Verbindung kann unterschiedlich gestaltet werden

Systematisierung auf die Kossek (2009)
verweist in Anlehnung an Jenkins et al. (2007)
und Mick Healey (2005)



Quelle: Kossek, B. (2009). Die forschungsgeleitete Lehre in der internationalen Diskussion 2009



Durchführung der Forschungslinien

Vorbereitung durch Leitung des Studiengangs + Dozenten (Erhebungs- und Auswertungsmethodik)

Vorbereitung der entsprechenden Datenermittlung und -auswertung
Einbindung in die Vorlesung, Erhebung der Daten durch die Studierenden

Detailauswertung durch Studierende (Seminararbeit im Rahmen der Vorlesung mit Bewertung = alternative Prüfungsform)

Gesamtauswertung und Erstellung Veröffentlichung für Fachzeitschriften dazu durch die Leitung des Studiengangs bzw. die Fachdozenten

Forschungsgeleitete Lehre BWL – Handel - Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro



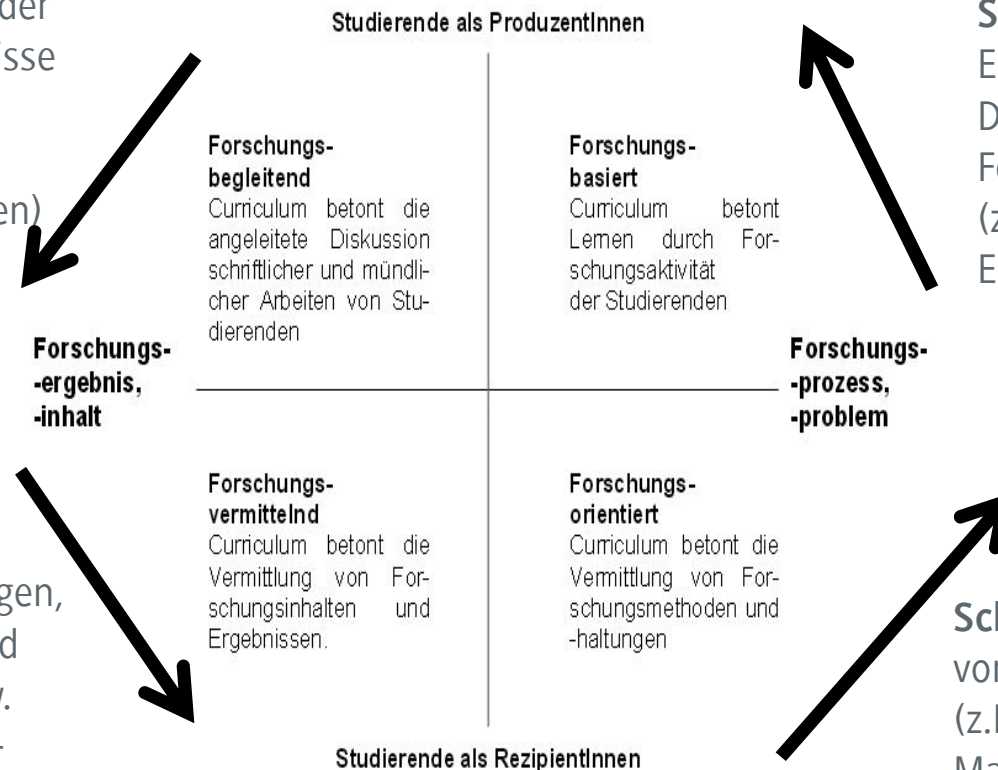
Durchlaufen des kompletten Zyklus (z.B. Marktforschung)

Schritt 3 – Diskussion der Vorschläge und Ergebnisse (Fragenkatalog, Ergebnisauswertung, Handlungsempfehlungen)

Schritt 4 – Integration der erarbeiteten Forschungsergebnisse in die Lehrveranstaltungen, Vorträge / Tagungen und Veröffentlichungen bzw. Arbeit der Ausbildungs-Unternehmen

Schritt 2 – Auswahl, Erarbeitung und Durchführung des Forschungsprojekts (z.B. einer konkreten Endkunden-Befragung)

Schritt 1 – Vermittlung von Methodenkenntnis (z.B. wiss. Arbeiten, Marktforschungstheorie im Lehrgespräch)


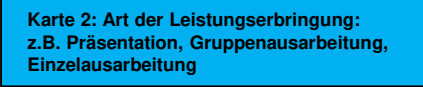
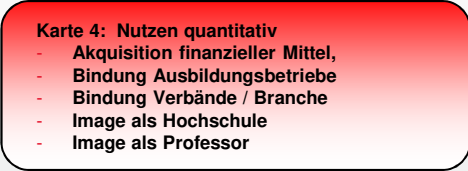


Basis: Quelle: Kossek, B. (2009). Die forschungsgeleitete Lehre in der internationalen Diskussion 2009

Aktuelle Forschungsgeleitete Lehre

BWL - Vertiefung Branchenhandel – Bau, Haustechnik, Elektro



Forschungsgeleitete Lehre für in	Branche / allgemeine Forschung	eigenen Ausbildungsbetrieb	anderes Unternehmen
normaler Vorlesung integriert in Projekte			
eigene Seminararbeit / Integrationsseminar			
Besondere Zusatzveranstaltung			

Karte 3: Nutzen qualitativ
Zielstellung Lernen (L), Nutzen Ausbildungsbetrieb durch Beratung (B), Präsentation (P), Veröffentlichung (V)

Aktuelle Forschungsgeleitete Lehre

BWL - Vertiefung Branchenhandel – Bau, Haustechnik, Elektro



Forschungsgeleitete Lehre für in	Branche / allgemeine Forschung	eigenen Ausbildungsbetrieb	anderes Unternehmen
<p>normaler Vorlesung integriert in Projekte</p> <p>B = Beratung</p> <p>P = Präsentation</p>	<p>Gruppenarbeit Studenten = allgemeine Forschung und vielfach: zusätzliche Einzelausarbeitung Student = für eigenen Betrieb SGL/Doz bereitet Veröffentlichung / Präsentationen vor</p> <p>Marktforschungsprojekt (Sem 4) V/P</p> <p>Vergleich Shops/Homepages (Sem. 3), Standortanalyse /-entscheidung (Sem. 4), Store-Check (Sem. 5) B</p>	<p>überall L</p> <p>Handwerkerprojekt (Sem. 1) V B</p> <p>Bau-/ Komplettbadprojekt (Sem. 6) B</p>	<p>Studenten: Gruppenarbeit Win-Win-Situationen durch reale Fälle. Studiengangsleitung: Auswertung / Verallgemeinerung bringt dann Forschungsergebnis</p>
<p>eigene Seminararbeit / Integrationsseminar</p> <p>V = Veröffentlichung</p>	<p>Marktabschätzung Branche / Trendabschätzung z.B. SCM-Befragung (5+6) V/P</p>	<p>EFQM-Bewertung als Gruppe mit Identifikation Best-Practice (Sem. 5+6) B</p> <p>Identifikation Best-Practice über Datenerhebung und -auswertung (Sem. 5+6) V/P</p>	<ul style="list-style-type: none"> - effektives, forschungs- und praxisorientiertes Lernen der Studierenden - Image Studiengang - Unterstützung durch Branche/ Verbände - Gewinnung / Bindung Unternehmen - kein finanzielles Interesse, nur notwendige Mittel für Tagung, <p>Aber: notwendig wären mehr personelle Ressourcen</p>
<p>Besondere Zusatzveranstaltung</p>	<p>Interkultureller Vergleich über internationale Projekte (Sem. 2) V</p>		

Besonderheiten BWL – Handel – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro



- 1. BWL-Programm seit 2007 mit Ausrichtung auf die gesamte Wertschöpfungskette des dreistufigen Vertriebsweges (Hersteller, Großhandel, Handwerk als Einzelhandel) und die Branchenspezifika Bau, Haustechnik, Elektro** (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**
- 2. Ausrichtung an und Unterstützung durch die Verbände der Branchen Bau, Haustechnik, Elektro**
Gründung mit Hilfe des **VDS** (Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft – GF Herr Wischmann)
Später **ZVSHK** als Unterstützer Handwerk, **DG Haustechnik** (Großhandel Haustechnik), **VEG** (Bundesverband Elektrogroßhandel) und **BDB** (Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel).
- 3. Hohe Praxisorientierung mit Messebeteiligung** (ISH, Light + Building, BAU) **und Firmenbesuche, Planspiele** (Logistik-Planspiel, Immobilienplanspiel, EDV-Planspiel, Orga-Planspiel, Topsim GMII-Planspiel) **und intensiver Begleitung Projektarbeiten und Bachelorarbeit zum Nutzen der Unternehmen.**
- 4. Viele praktische Projekte in Theoriephasen als handlungsorientierte und forschungsgeleitete Lehre** (Betriebsanalyse Handwerk (Sem. 1), Interkultureller Vergleich (2), E-Shop-Analyse / Homepage-Analyse (3), Marktforschungsprojekt (4), Standortanalyse (4), Store Check (5), EFQM-Bewertung Unternehmen (5), Integrationsseminar (6), Bauprojektkalkulation und –planung (6))



Zielstellung Forschung

Durchführung des Forschungsauftrags der DHBW

Positive Qualifizierung von den Studierenden (handlungsorientierter Unterricht)

Aufbau von Wissen zur Branchenentwicklung

Gewinnung von Status in der Branche als Know-how-Zentrum
(Baukompetenzzentrum Mosbach)

Durchführungen von Tagungen für die Branchen „Branche meets Hochschule“

Basis für Fachartikel in Fachzeitschriften (auch zur Werbung für das Studienprofil)

→ aber ohne Grundlastfinanzierung faktisch nicht positiv machbar

BWL - Vertiefung Branchenhandel – Bau, Haustechnik, Elektro



Durchführung der Tagung
„Branche meets Hochschule“
(Sponsor Geberit + 2019 BDB)

- 2016 Quo Vadis Haustechnik
- 2017 Bauwirtschaft 4.0 - Digitalisierung
- 2018 Branchenorientiertes Personalrecruiting
- 2019 Wirtschaftlich erfolgreich im Zeitalter der Digitalisierung



Integration der Studierenden in die Tagung (Vorbereitung und Mitwirkung)

jeweils cirka 120 Teilnehmer jährlich bei der Tagung





Ergebnisse Veröffentlichungen (Studiengang allgemein)

- Gemeinsam Studieren, RAS Heft 6-2010, Seite 40-41, Krammer Verlag, Düsseldorf.
- Frische Führungskräfte, SBZ Sanitär.Heizung.Klima, Ausgabe 03-2013, Seite 63, Gentner Verlag, Stuttgart.
- Duales Studienangebot für SHK-ler in Mosbach, SI Informationen, Heft 02/2013, S. 62-63, AT-Fachverlag, Fellbach.
- Vision des Studienganges Haustechnik, RAS Heft 2-2014, Seite 32-34, Krammer Verlag Düsseldorf.
- Neuer BWL-Studiengang mit Schwerpunkt Elektro, Elektrowirtschaft Ausgabe 8-2014, S. 14-15, Fachverlag Dr. H. Arnold, Dortmund.
- Neuer dualer Studiengang an der DHBW Mosbach , de – das elektrohandwerk, Ausgabe 19.2014, S.78-79, Hüthig-Verlag, München.
- Studiengang „BWL – Branchenhandel Elektro“ erfolgreicher gestartet, Elektrowirtschaft Ausgabe 7-2016, S. 18, Fachverlag Dr. H. Arnold, Dortmund.
- 10 Jahre dualer BWL – Handel –Studiengang DHBW Mosbach, RAS Heft 7-8-2017, Seite 33-35, Krammer Verlag, Düsseldorf.
- Akademiker willkommen, Baustoffmarkt 10-2017, Seite 12-15, RM Handelsmedien, Köln.
- Duales BWL-Studium Haustechnik: Rückblick und Ausblick, RAS 10-2018, Seite 6-7, Krammer Verlag, Düsseldorf.
- DHBW Mosbach: Erste Absolventen – Rückblick und Ausblick, Elektrowirtschaft 10-2018, Seite 35-36, Fachverlag Dr. H. Arnold, Dortmund.
- Duales BWL-Studienprogramm für die Elektrobranche, Special Aus- und Weiterbildung der Elektrowirtschaft 7/2019, Seite 19-20, Fachverlag Dr. H. Arnold, Dortmund.



Ergebnisse Veröffentlichungen (fachspezifisch)

- Neumann, Alexander und Bechtold, Erich: Unter der Lupe - BWL-Studenten analysieren Arbeitsabläufe und -prozesse im Handwerk, BM Bau- und Möbelschreiner Fachmagazin für Ausbau / Möbel / Bauelemente, Heft 6/12, Seite 101-103, Konradin Verlag, Leinfelden-Echterdingen
- Dr. Peter Greipel und Prof. Dr. Alexander Neumann: So sieht der Kunde Armaturen - Endkundenbefragung zum Bereich Badarmaturen, SBZ Sanitär.Heizung.Klima, Heft 06.2012, S.36 - 39, Gentner Verlag, Stuttgart
- Neumann, Alexander und Bechtold, Erich: - Betriebsanalyse bei Handwerksunternehmen - wo Handwerker noch Potenziale besitzen, RAS International - Das Wirtschaftsjournal für die Haustechnik, Heft RAS - 9-2012, Seite 32-33, Krammer Verlag, Düsseldorf.
- Prof. Dr. Alexander Neumann und Kirsten Bock: Store-Check - Fachhandel versus Bau- und Gartenmärkte, RAS International - Das Wirtschaftsjournal für die Haustechnik, Heft 8-2012, S. 24-27, Krammer Verlag, Düsseldorf.
- Neumann, Alexander und Bechtold, Erich: Mit Lagerhaltung Fehlteile auf der Baustelle verhindern, SI Informationen, Heft 11/12-2012, S. 70-72, AT-Fachverlag, Fellbach.
- Frau Sylvia Detzel - Händler-Websites unter der Lupe - Die Schere geht weit auseinander, RAS International - Das Wirtschaftsjournal für die Haustechnik, Heft 12-2012, S. 34 - 37 mit Interview von Herrn Prof. Dr. Alexander Neumann.
- Prof. Dr. Alexander Neumann, Zusammenarbeit in der Wertschöpfungskette Bau und Sanitär im Jahr 2012 - Erkenntnisse aus einer Befragung von Herstellern, Großhändlern und Handwerkern, RAS International, Heft 3-2013, S. 92-95, Krammer Verlag Düsseldorf.



Ergebnisse Veröffentlichungen (fachspezifisch)

- Prof. Dr. Alexander Neumann: Kulturelle Unterschiede bestimmen Nachfrage im SHK-Segment, RAS International - Das Wirtschaftsjournal für die Haustechnik, Heft RAS 5-2013, S. 30-33, Krammer Verlag Düsseldorf.
- Dr. Peter Greipel und Prof. Dr. Alexander Neumann: Heizung – Marke sticht nicht, SBZ Sanitär.Heizung.Klima, Heft 19.2013, S.84 - 85, Gentner Verlag, Stuttgart.
- Prof. Dr. Alexander Neumann: Handwerkskönnen allein reicht nicht – Sieben wesentliche Punkte für eine erfolgreiche Positionierung am Markt, IKZ Haustechnik, Heft April 2014, S. 126 – 129, Strobel Verlag; Arnsberg.
- Prof. Dr. Alexander Neumann und Kirsten Bock: Baumarkt vs. Fachhandel, Baumarktmanager, Heft Juni 2014, S. 32-33, Verlag Siegfried Rohn, Köln.
- Neumann, Alexander und Bock, Kirsten: Quo Vadis - S-HVAC Wholesale Trade - IT Requirements of the Future - The buying behaviour of end consumers is changing, FEST 2014, Sonderveröffentlichung der RAS, S. 22-26, Krammer Verlag, Düsseldorf.
- Neumann, Alexander und Bock, Kirsten: Quo Vadis - Großhandel Haustechnik - IT-Erfordernisse der Zukunft - Das Einkaufsverhalten der Endkunden ändert sich, FEST 2014, Sonderveröffentlichung der RAS, S. 78 - 82, Krammer Verlag, Düsseldorf.
- Prof. Dr. Alexander Neumann, Kirsten Bock, Dr. Steffi Gal: Endkundenbedürfnisse ernst nehmen, RAS International – Das Wirtschaftsjournal für die Haustechnik, Heft RAS 5-2015, S. 16-19, Krammer Verlag Düsseldorf.
- Prof. Dr. Alexander Neumann, Kirsten Bock, Dr. Steffi Gal: Keine Zeit und keine Lust auf Renovierungen, Zeitung für Sanitär und Heizung, Heft 2/15, S. 26-27, Verlag Schensina.



Ergebnisse Veröffentlichungen (fachspezifisch)

- Prof. Dr. Alexander Neumann, Kirsten Bock: DHBW Untersuchung Haustechnik – SHK-Großhandel punktet mit kompetenter Badplanung, RAS International – Das Wirtschaftsjournal für die Haustechnik, Heft RAS 9-2015, S. 28-30, Krammer Verlag Düsseldorf.
- Prof. Dr. Alexander Neumann, Kirsten Bock, Dr. Steffi Gal: Was der Kunde wirklich will – Endkundenbefragung zum Thema Renovierung, SBZ – Sanitär Heizung, Klima, Heft SBZ 18.2015, S. 62-69, Gentner Verlag, Stuttgart.
- Neumann, Alexander und Kirsten Bock: Studie zur Rentabilität der energetischen Ertüchtigung von Bestandsgebäuden – Sanierung rechnet sich, rechnet sich nicht, Si - Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer, Heft 10-2015, S. 94-96, AT-Fachverlag, Fellbach.
- Neumann, Alexander: Interkultureller Workshop an der DHBW-Mosbach, Handwerk heute – ein Vergleich internationaler Ausbildungskonzepte, 30.10.2015, <http://www.elektro.net/56663/handwerk-heute-ein-vergleich-internationaler-ausbildungskonzepte/>, elektro.net - Das Fachportal der Zeitschrift de, Hüthig-Verlag, München.
- Neumann, Alexander und Kirsten Bock: Studie an der Dualen Hochschule Mosbach – So baut man neu und nachhaltig, Si - Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer, Heft 11-2015, S. 92-94, AT-Fachverlag, Fellbach.
- Prof. Dr. Alexander Neumann, Kirsten Bock, Dr. Steffi Gal: Wünsche erfüllen, Baumarktmanager, Heft 12/15, S. 36-37, Verlag Siegfried Rohn, Köln.
- Prof. Dr. Alexander Neumann: Duale Hochschule Baden-Württemberg - Dual3 – Innovative Lehr- und Lernkonzeption, RAS International – Das Wirtschaftsjournal für die Haustechnik, Heft RAS 3-2016, S. 32-34, Krammer Verlag Düsseldorf.



Ergebnisse Veröffentlichungen (fachspezifisch)

- Prof. Dr. Alexander Neumann: Zukünftige Strategien für das Fachhandwerk, SBZ Sanitär.Heizung.Klima, Heft 12.2016, S.14 - 17, Gentner Verlag, Stuttgart.
- Prof. Dr. Alexander Neumann: DHBW-Tagung „Quo-Vadis Haustechnik“, RAS International – Das Wirtschaftsjournal für die Haustechnik, Heft RAS 10-2016, S. 26-30, Krammer Verlag Düsseldorf.
- Prof. Dr. Alexander Neumann: Fair gewinnt langfristig - nur gemeinsam ist die Bau- / SHK-Branche stark, Schrade Nachrichten Heft September 2017.
- Prof. Dr. Alexander Neumann und Kirsten Bock: Smart Home: Marktentwicklung noch in den Startlöchern RAS International – Das Wirtschaftsjournal für die Haustechnik, Heft RAS 3-2018, S. 32-38, Krammer Verlag Düsseldorf.
- Prof. Dr. Alexander Neumann: Personaldienstleistungen: Chance der Kundenbindung für den SHK-Großhandel, RAS International – Das Wirtschaftsjournal für die Haustechnik, Heft RAS 5-2018, S. 30-32, Krammer Verlag Düsseldorf.
- Prof. Dr. Alexander Neumann: Mehr ,Engagement fürs Handwerk, SBZ, Heft 12-2018, S. 8-9, Gentner-Verlag Stuttgart.
- Prof. Dr. Alexander Neumann: Fehlendes Fachpersonal hemmt Baubranche, Elektrowirtschaft, Heft 7-2018, S. 10-11, Fachverlag Dr. H. Arnold GmbH Dortmund.
- Prof. Dr. Alexander Neumann: Branchenorientierte Personalsuche möglich?, RAS International – Das Wirtschaftsjournal für die Haustechnik, Heft RAS 7-8-2018, S. 18-22, Krammer Verlag Düsseldorf.
- Prof. Dr. Alexander Neumann: Mehr Nachwuchs für die Branche – Vorschläge zur Personalakquisition im Handwerk, SBZ, Heft 14/15-2018, S. 12-17, Gentner-Verlag Stuttgart.



Ergebnisse Veröffentlichungen (fachspezifisch)

- Prof. Dr. Alexander Neumann: Personaldienstleistungen als Chance, Baustoffmarkt, Heft 9/2018. S. 18-20, RM-Handelsmedien Köln.
- Prof. Dr. Alexander Neumann: Wirtschaftlich erfolgreich im Zeitalter der Digitalisierung, RAS International – Das Wirtschaftsjournal für die Haustechnik, Heft 06-2019, S. 20-22, Krammer Verlag Düsseldorf.
- Webinare online verfügbar auf Homepage mit den Präsentationen der Tagung „Branche meets Hochschule“ vom 12.09.2019

Besonderheiten BWL – Handel – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro



- 1. BWL-Programm seit 2007 mit Ausrichtung auf die gesamte Wertschöpfungskette des dreistufigen Vertriebsweges (Hersteller, Großhandel, Handwerk als Einzelhandel) und die Branchenspezifika Bau, Haustechnik, Elektro** (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**
- 2. Ausrichtung an und Unterstützung durch die Verbände der Branchen Bau, Haustechnik, Elektro** Gründung mit Hilfe des **VDS** (Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft – GF Herr Wischmann) Später **ZVSHK** als Unterstützer Handwerk, **DG Haustechnik** (Großhandel Haustechnik), **VEG** (Bundesverband Elektrogroßhandel) und **BDB** (Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel).
- 3. Hohe Praxisorientierung mit Messebeteiligung** (ISH, Light + Building, BAU) **und Firmenbesuche, Planspiele** (Logistik-Planspiel, Immobilienplanspiel, EDV-Planspiel, Orga-Planspiel, Topsim GMII-Planspiel) **und intensiver Begleitung Projektarbeiten und Bachelorarbeit zum Nutzen der Unternehmen.**
- 4. Viele praktische Projekte in Theoriephasen als handlungsorientierte und forschungsgeleitete Lehre** (Betriebsanalyse Handwerk (Sem. 1), Interkultureller Vergleich (2), E-Shop-Analyse / Homepage-Analyse (3), Marktforschungsprojekt (4), Standortanalyse (4), Store Check (5), EFQM-Bewertung Unternehmen (5), Integrationsseminar (6), Bauprojektkalkulation und –planung (6))
- 5. Zielsetzung als Benchmark für duale Studiengänge mit hoher Präsenz für die Branchen Bau, Haustechnik, Elektro** über Verbände und Veröffentlichungen in den Fachzeitschriften sowie eigenes Tagungsformat „Branche meets Hochschule“ (seit 2016)


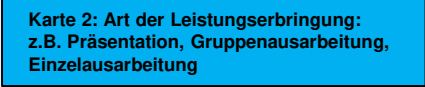

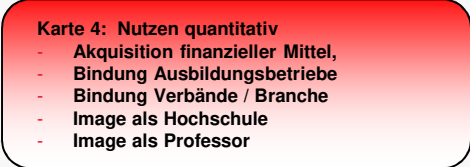
Persönliche Erkenntnisse und Forderungen zur forschungsgeleiteten Lehre



1. Handlungsorientierter Unterricht und forschungsgeleitete Lehre sind ein erfolgreiches Differenzierungsinstrument für die DBHW
2. Noch explizitere Verankerung von forschungsgeleiteter Lehre im Curriculum sinnvoll
3. Aber: Forschungsauftrag ist mit der Umwandlung BA – DHBW dazu gekommen ohne entsprechende Ressourcen
4. Deswegen: Finanzierung der nötigen Ressourcen über Grundlast nötig (mind. 1/2 wiss. Mitarbeiterstelle je Anfängerkurs) um Kontinuität zu sichern


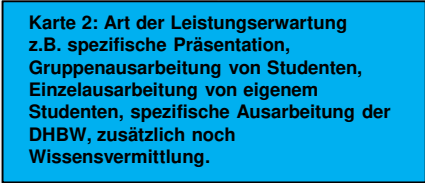
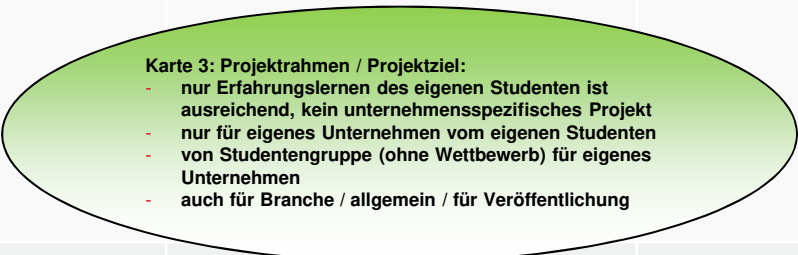
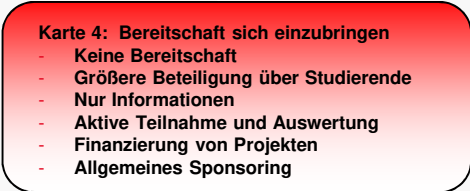
Sammlung weiterer (möglicher) Ansätze zur forschungsgeleiteten Lehre an der DHBW



Forschungsgeleitete Lehre für in	Branche / allgemeine Forschung	eigenen Ausbildungsbetrieb	anderes Unternehmen
normaler Vorlesung integriert in Projekte			
eigene Seminararbeit / Integrationsseminar			
Besondere Zusatzveranstaltung			

Wünsche im Hinblick auf Projekte von Firmen (umzusetzen in forschungsgeleiteter Lehre an der DHBW)



Forschungsgeleitete Lehre für in	Branche / allgemeine Forschung	eigenen Ausbildungsbetrieb	anderes Unternehmen
normaler Vorlesung integriert in Projekte			
eigene Seminararbeit / Integrationsseminar			
Besondere Zusatzveranstaltung			