

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

in Kooperation mit

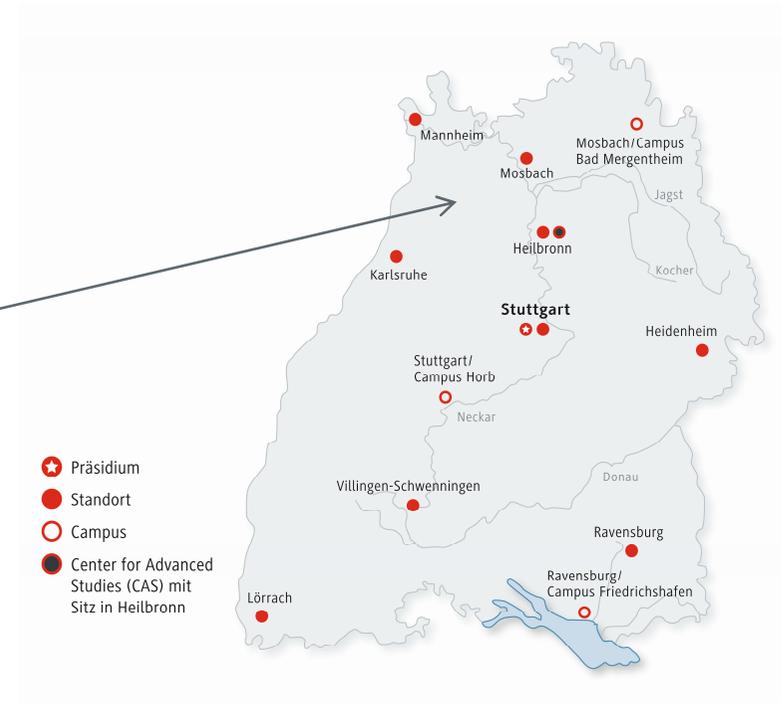
Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (www.sanitaerwirtschaft.de), BDB
(<http://www.bdb-bfh.de>), DG Haustechnik (www.dg-haustechnik.de), VEG
(Bundesverband Elektrogroßhandel) (www.veg.de) und ZVSHK (www.zvshk.de)



Präsentation

Die DHBW – eine Hochschule mit 9 Standorten

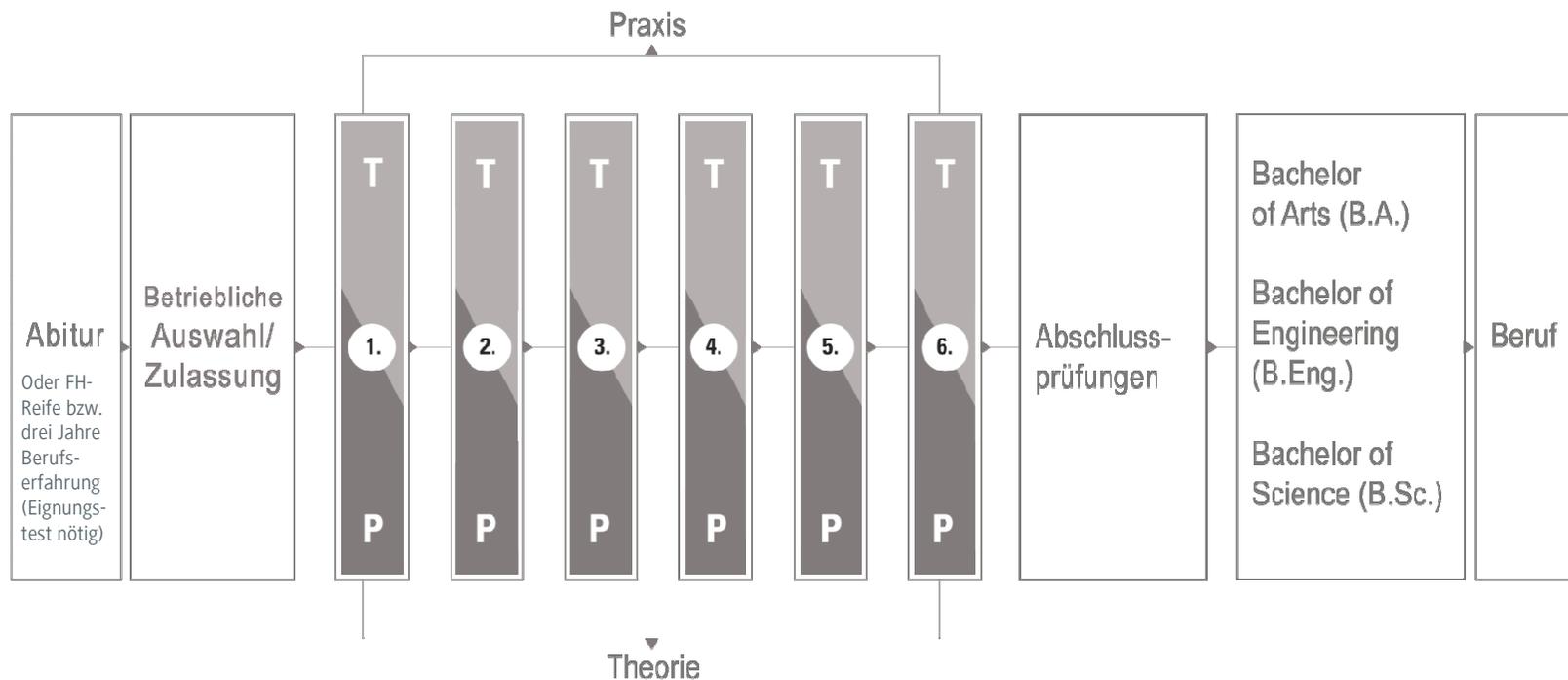
- » DHBW Heidenheim
- » DHBW Karlsruhe
- » DHBW Lörrach
- » DHBW Heilbronn
- » DHBW Mannheim
- » **DHBW Mosbach mit Campus Bad Mergentheim**
- » DHBW Ravensburg mit Campus Friedrichshafen
- » DHBW Stuttgart mit Campus Horb
- » DHBW Villingen-Schwenningen



- 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. **Intensive Begleitung Projektarbeiten und Bachelorarbeit zum Nutzen der Unternehmen**
5. **Blockphasenmodell (12 Wochen an DHBW, 14 Wochen im Unternehmen) führt zu Studierenden aus ganz Deutschland – Student wird nicht zerrissen zwischen Studium und Praxis**
6. **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).





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

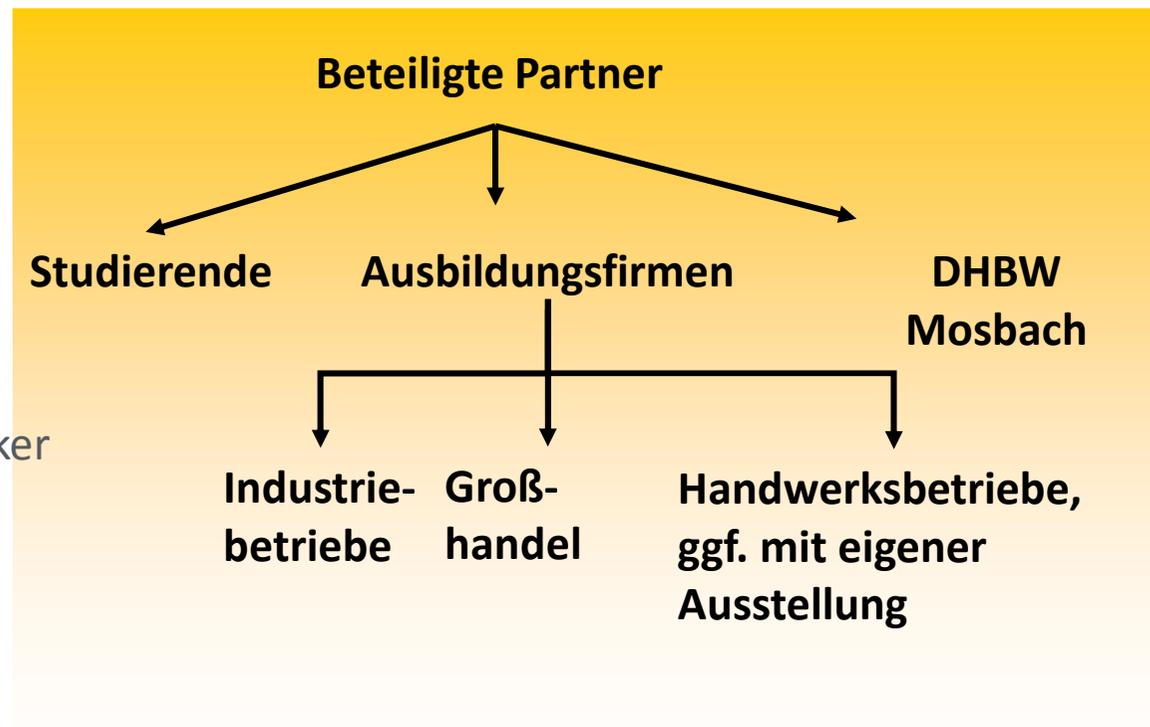
Bau- und Gartenmärkte

Direktvertrieb an Handwerker

Baugeneralunternehmer

Handwerker

Baudienstleister



Theorie-Studium und Praxis im dreimonatigen Wechsel

BWL - Vertiefung Branchenhandel – Wahl Elektro



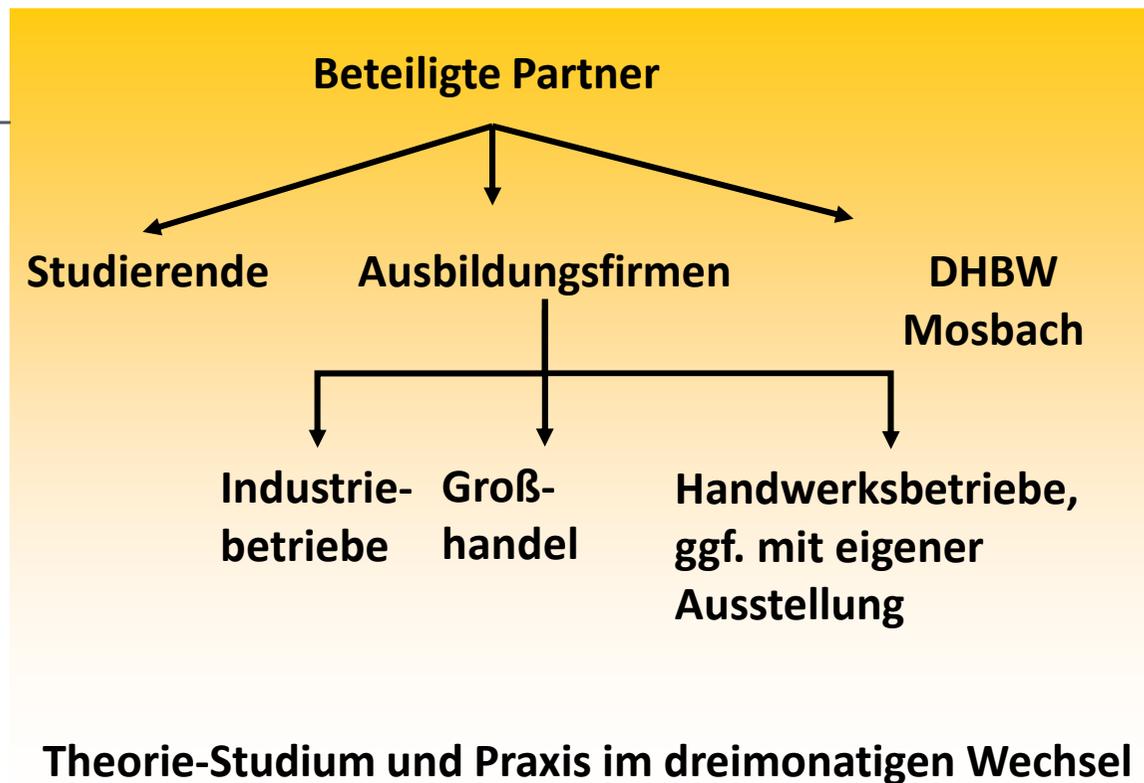
Partner des Studienangebots

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 = Spezialisierung 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

- **Projektmanagement Bau / Elektro**
 - *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

- **Bau und Haustechnik**
 - **Technische Grundlagen, Lebens- und Arbeitsraumgestaltung**

oder

- **Elektro**
 - **Technische Grundlagen, Elektrotechnik und Elektronik-Grundlagen**

5. – 6. Semester

- **Bau und Haustechnik**
 - **Sortiment Bau- und Haustechnikprodukte**
 - **Bau- und Werkstoffe einsetzen**
 - **Baustatik und Bausubstanz**

oder

- **Elektro**
 - **Grundlagen Mess- und Sensortechnik**
 - **System- und Automatisierungsgrundlagen**
 - **Grundlagen der Energietechnik**

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



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 kommen im Branchenhandel ab 2018

Wahlmodul E-Commerce / Omni-Channel-Marketing	5-6	SE / R / K	100	200	10
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	
Wahlmodul Marketing und Vertrieb	5-6	SE / R / K	100	200	10
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	
Wahlmodul Internationaler Vertrieb	5-6		100	200	
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 kommen im Branchenhandel ab 2018

Wahlmodul Logistik und SCM	5-6	SE / R / K	100	200
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
Wahlmodul Finanzen und Controlling	5-6	SE / R / K	100	200
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
Wahlmodul Personal und Führung	5-6	SE / R / K	100	200
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)**



Beispiel Logistikplanspiel



BWL - Vertiefung Branchenhandel – Bau, Haustechnik, Elektro



Durchführung der Tagung

„Branche meets Hochschule“

Jährliche Durchführung

- 2016 Quo Vadis Haustechnik
- 2017 Bauwirtschaft 4.0 - Digitalisierung
- 2018 Branchenorientiertes Personalrecruiting

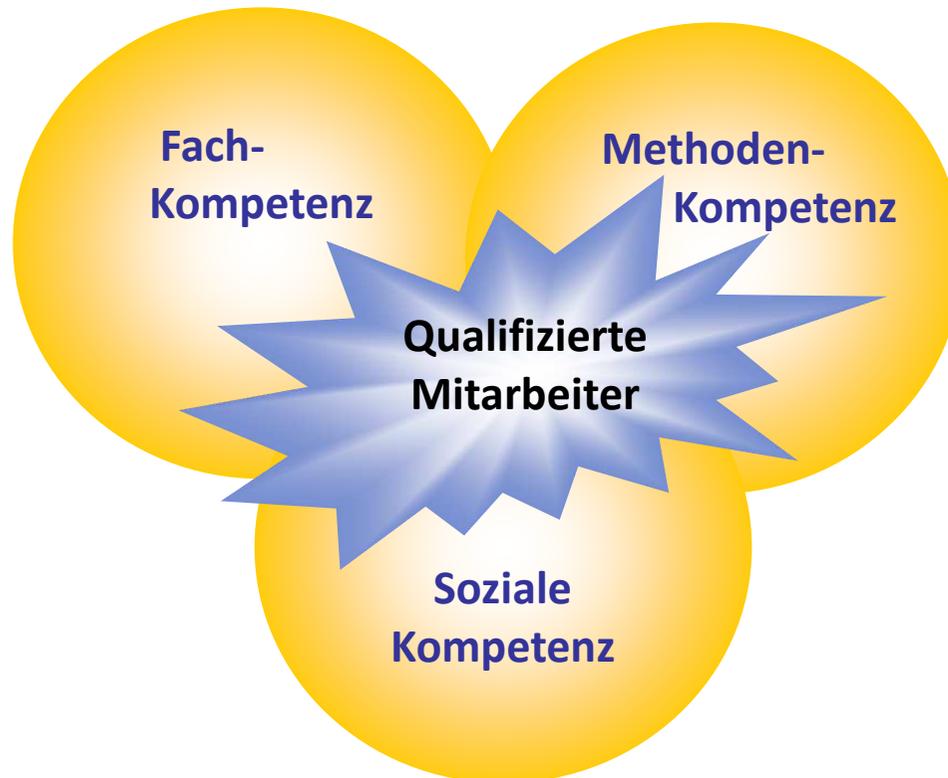
Integration der Studierenden in die Tagung (Vorbereitung und Mitwirkung)

jeweils cirka 120 Teilnehmer jährlich bei der Tagung



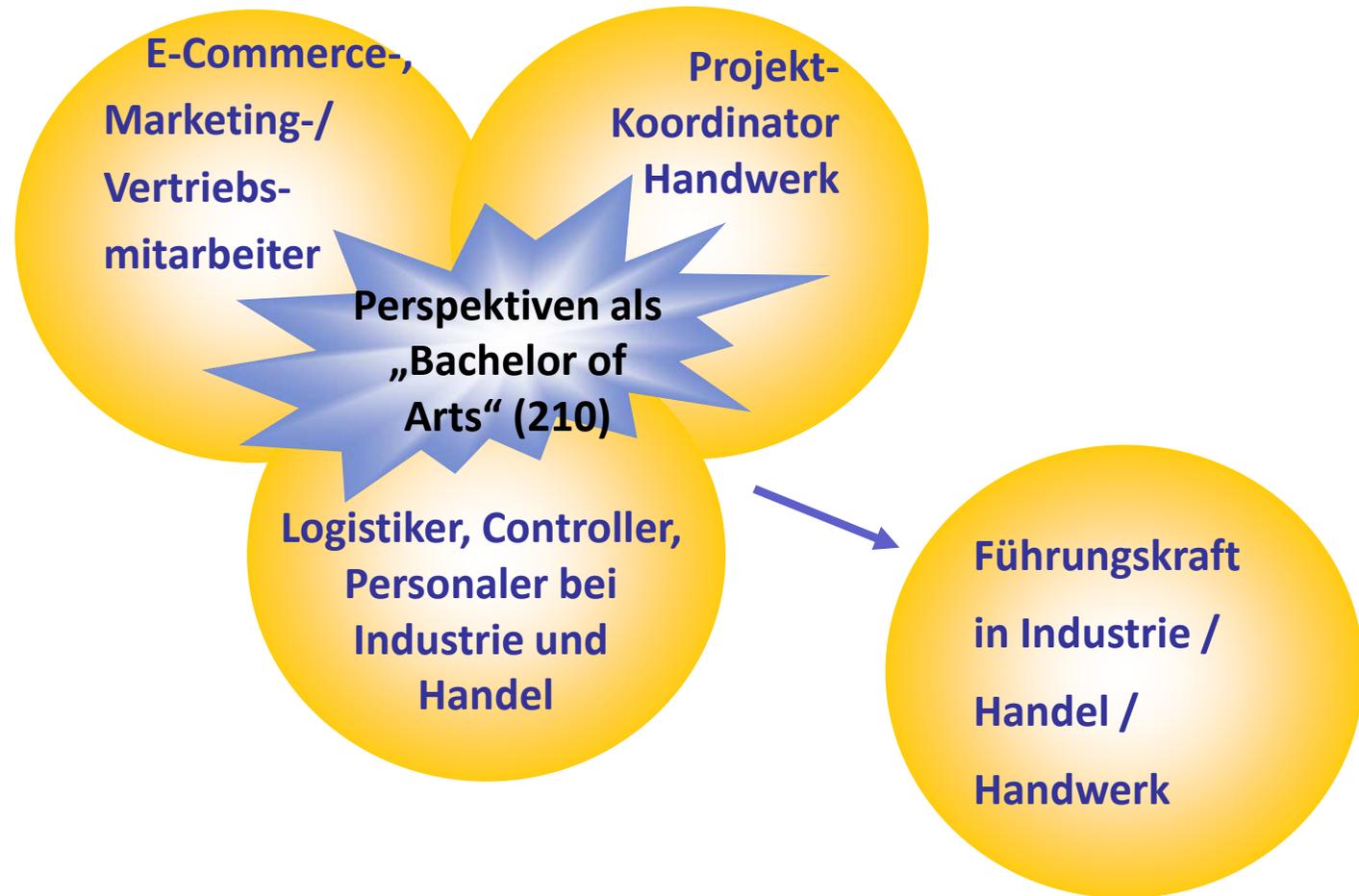


Ergebnis des Studiums





Ergebnis des Studiums



BWL – Handel – Bau und Sanitär (bisher BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement)



Bisherige Studierendenzahlen

2007 8 Studierende

(Adolf Würth, Badnet, BayWa, Bembe, Richter + Frenzel, Löffelhardt)

2008 29 Studierende

(Adolf Würth, BayWa, Bembe, Bieber und Marburg, Bosch Thermotechnik, Duravit, Fischer J.W. Zander, Geberit, Grohe, hansgrohe, Hansa Metallwerke, HolzLand, Herrlinger, HS-C. Hempelmann, Kampmann, Konrad Kleiner, Richter + Frenzel, Saint-Gobain Building Distribution, Theo Förch)

2009 23 Studierende

(Adolf Würth, ASK-Kunststoffe, Bauhaus, BayWa, Benz Baustoffe, Bosch Thermotechnik, Bucher, Paul Bauder, Imtech Deutschland, HS-C Hempelmann, Kampmann, RECA NORM, Richter + Frenzel, Schrade, Saint-Gobain Building Distribution, Theo Förch)

2010 30 Studierende

(Adolf Würth, BayWa, Berner, Brillux, B+S Sanitärprodukte, Bosch Thermotechnik, BTI, Bucher, Duravit, Geberit, German-Tec, Hagebau Häsele, HS-C Hempelmann, hansgrohe, Konrad Kleiner, Mainmetall, Pfeiffer und May, Raiffeisen, Rotex, Seegers KG, Sprügel, Theo Förch, Wego Systembaustoffe)

BWL – Handel – Bau und Sanitär (bisher BWL - Vertriebs- und Kooperationsmanagement)



Bisherige Studierendenzahlen (mit anderen Profilen)

2011 35 Studierende

(Adolf Würth, BayWa, Berner, Brillux, Bieber+Marburg, Bucher, Duravit, Eurobaustoff, FSK Holz- und Bauelemente, Geberit, German-Tec, Grohe, HS-C Hempelmann, hansgrohe, Maeusel, Mall, Nerlich&Lesser, Richter + Frenzel, Roto Frank, Rotex, Schäfers + Peters, Seegers KG, Sopro Bauchemie, St. Gobain Building Distribution, Sprügel, Theo Förch, Union Bauzentrum Hornbach, Veltum, Wego Systembaustoffe)

2012 45 Studierende

(Adolf Würth, BayWa, BayWa Bau- und Gartenmärkte, Bechtold, Bergmann, Berner, Bieber+Marburg, Bosch Thermotechnik, Brillux,, Burgkama, Eurobaustoff, Franz Scheuerle, Geberit, HS-C Hempelmann, Hansgrohe, Kachel, Kampmann, KloWa, Knauf Gips, Kurt Pietsch, Mainmetall, Nerlich&Lesser, Richter + Frenzel, Roto Frank, RECA-NORM, Scheffler, Schwemann, Seegers, St. Gobain Building Distribution, Sprügel, Sto, Theo Förch, Union Bauzentrum Hornbach)

2013 38 Studierende

(Bau- und Gartenmarkt Doll, BayWa Bau- und Gartenmärkte, Bosch Thermotechnik, Brillux, EFG Schwemann, Eurobaustoffe, Geberit, Grohe Deutschland, Hansgrohe SE, Holzhauer, Hotze Beteiligungs GmbH, HS-C. Hempelmann, Knauf Gips, Link Rastatt, Mall GmbH, Pfeiffer & May, Reiß, Richter+Frenzel, Saint-Gobain, Seegers, SHK AG, Späth Knoll, Theo Förch, Wässa & Schuster)



Bisherige Studierendenzahlen (ohne weitere Profile)

2014 28 Studierende

(Adolf Würth GmbH & Co. KG, Bieber + Marburg, Brillux GmbH & Co. KG, CMS Caparol Marketing Services GmbH, E. Raiss GmbH + Co. Baustoffhandel KG, EUROBAUSTOFF, Geberit Verwaltungs GmbH, Grohe Deutschland Vertriebs GmbH, Hansgrohe SE, Holzauer KG, HS-C. Hempelmann KG Hildesheim, HS-C. Hempelmann KG Hannover, Knauf Gips KG, Mainmetall, Pfeiffer & May Dillingen KG, Pfeiffer & May Karlsruhe GmbH, Pfeiffer & May Trossingen GmbH + Co. KG, Richter + Frenzel GmbH + Co. KG, Villeroy & Boch AG, wedi GmbH)

2015 48 Studierende

(Alexander Bürkle, BayWa, Bechtold, Beinbrech, Brillux, CMS, Josef Walter, EGU Dortmund, Eisen-Fischer Limburg, Emil Löffelhardt Fellbach, Eurobaustoff, FEGA&Schmitt, Franz Scheuerle, Geberit, Gerhard Sprügel, Globus Fachmärkte, Hager, Herrlinger, HS-C. Hempelmann mehrere Standorte, Knauf Gips KG, MEGA, MOSTER GmbH, Uni Elektro, Pfeiffer & May mehrere Standorte, P.H. Brauns, Richter+Frenzel, Sonepar, Stöcker GmbH, Teckentrup, Uni Elektro, Villeroy&Boch, Wedi GmbH, W.&L. Jordan)

BWL – Handel – Bau, Haustechnik, Elektro



Bisherige Studierendenzahlen (ohne weitere Profile)

2016 52 Studierende

(Adolf Würth, Alexander Bürkle, BayWa AG, Benz Baustoffe, Birk KG, Brillux GmbH&Co.KG, BVG Cementmüller, CMS Dienstleistungs-GmbH, Creaton AG, Dietenmeier+Harsch, EGU Elektrogroßhandel, Elektro Seiwert, Emil Löffelhardt, Eternit GmbH, FEGA & Schmitt Elektrogroßhandel GmbH, Globus Fachmärkte, Hager, Hansgrohe SE, hilzinger GmbH, Hoffmann, Nürnberg (Börner Home), Holzhauer KG, HS-C. Hempelmann KG, Keil GmbH, Konrad Kleiner, Kurt Pietsch, Ludwig Leuchten, Mainmetall, MEGA eG, Nerlich&Lesser, Pfeiffer & May (diverse Standorte), Richter und Frenzel, Sonepar, Sto SE, Teckentrup, UNI ELEKTRO, WeGo Systembaustoffe, Weicken & Schmidt GmbH, Wohlfarth GmbH)

2017 36 Studierende

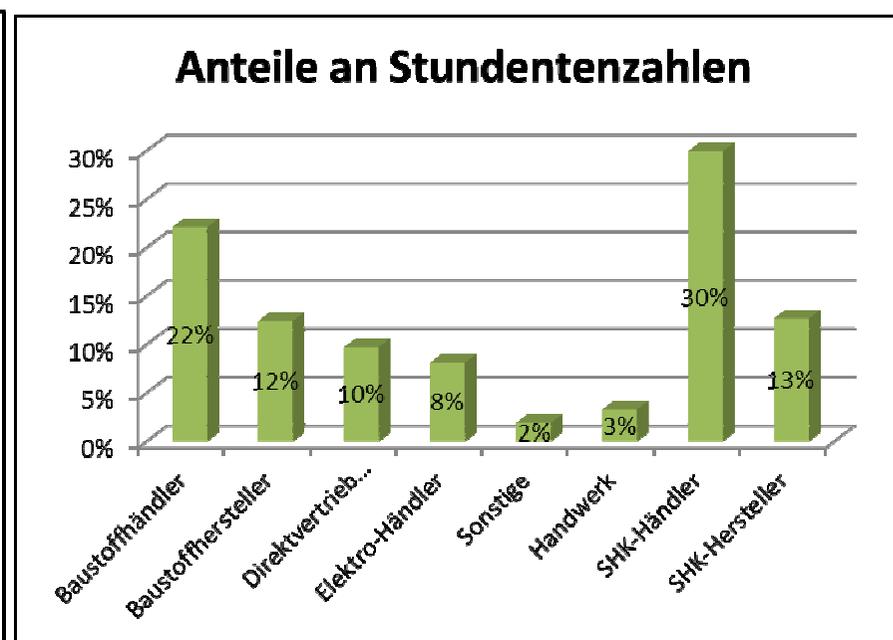
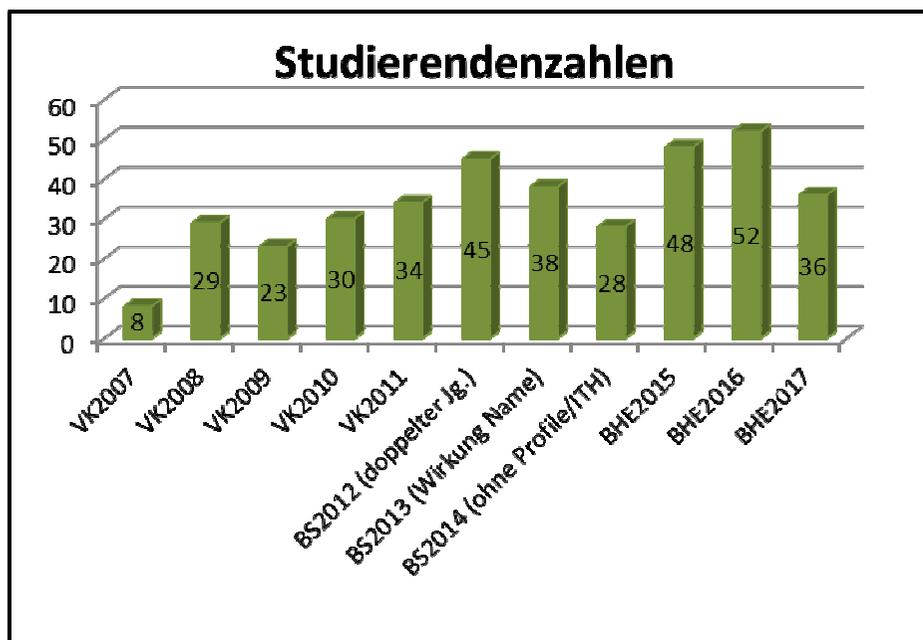
(Adolf Würth, BayWa AG, Bieber + Marburg, BTI, CMS, Eisen-Fischer, Emil Löffelhardt GmbH&Co.KG, FEGA & Schmitt, Gebrüder Eberhard, Hansgrohe SE, HÄSELE Baustoffhandels-GmbH, HeidelbergCement AG, Herrlinger KG, Knauf Gips KG, Löhle KG, Mainmetall, Mega eG, Pfeiffer & May (diverse Standorte), REISSER AG, Richter + Frenzel (diverse Standorte), Saint-Gobain Building Distribution Deutschland GmbH, Schuster KG, Sonepar Deutschland, WeGo Systembaustoffe, Wilhelm Gienger KG)



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

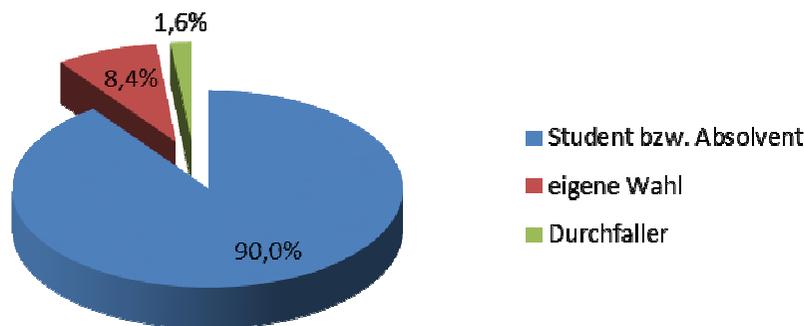


BWL – Vertriebs- und Kooperationsmanagement

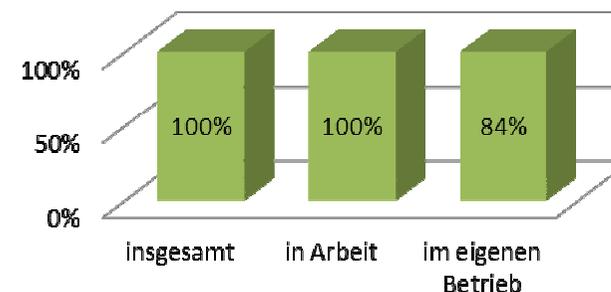
BWL – Branchenhandel Bau und Sanitär

BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro

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, heute Villeroy & Boch Vertriebsleiter Süd

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, heute Vertriebsleiter R+F West

Vanessa Seifert (Studienende 2011), Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH, Projektberatung Bauträgern, Architekten, Fachplanern, heute Technischer Vertrieb Kaldewei

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

Katrin Hoffmann-Prestle (Studienende 2015), Kachel GmbH, Badplanung, Verkauf und Projektkoordinierung

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

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