

Nachstehende Studien- und Prüfungsordnung
wurde geprüft und in der 381. Sitzung des Senats
am 27. Juni 2018 verabschiedet.

Nur diese Studien- und Prüfungsordnung ist daher
verbindlich!

§ 64 Bachelorstudiengang Management und Vertrieb (MV-B)

1. Studienaufbau

1.1. Gesamtumfang

Der Gesamtumfang der für den erfolgreichen Abschluss des Studiums erforderlichen Lehrveranstaltungen beträgt 130 Semesterwochenstunden und 210 ECTS.

1.2. Die für den erfolgreichen Abschluss des Studiums erforderlichen Lehrveranstaltungen und die dazugehörigen Prüfungs- und Prüfungsvorleistungen gliedern sich in das Grundstudium (2.) sowie die gemeinsamen Pflichtveranstaltungen inklusive eines zu wählenden Vertiefungsbereichs im Hauptstudium (3., 4.). Dabei sind die Lehrveranstaltungen einzelnen Modulen zugeordnet und mit ECTS-Punkten versehen.

1.3. Alle Veranstaltungen finden in deutscher oder englischer Sprache statt (§ 3 Abs. 5).

2. Grundstudium

2.1. Die Veranstaltungen des Grundstudiums sind in der nachfolgenden Tabelle 1 wiedergegeben:

Tabelle 1

Sem.	Lehrveranstaltung				Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS	
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art		Dauer in Min.
1	410601	G1.1	Ökonomische Grundlagen des Managements			1 PK	180			9
	410602	G1.2	Einführung in die BWL	V/Ü	2					(3)
	410603	G1.3	Mikroökonomie	V/Ü	3					(3)
	410604	G1.4	Makroökonomie	V/Ü	3					(3)
	410606	G2.1	Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen I			1 PK	120			6
	410607	G2.3	Beschaffungswirtschaft	V/Ü	2					(3)
	410608	G2.4	Produktionswirtschaft	V/Ü	2					(3)
	410631	G5.1	Quantitative Methoden und Wirtschaftsinformatik I			1 PK	120			6
	410632	G5.3	Mathematik/Finanzmathematik	V/Ü	2					(3)
	410633	G5.4	Informationstechnologie und Informationsmanagement	V/Ü	2					(3)
	410626	G4.1	Business English I			1 LK	90			3
	410627	G4.3	Business English I	V/Ü	2					(3)
	410616	G3.1	Grundlagen der Unternehmensrechnung I			1 PK	180			6
	410617	G3.3	Buchführung	V/Ü	4					(4)
	410618	G3.4	Einführung in die Investitionsrechnung und Finanzwirtschaft	V/Ü	2					(2)
Summe				-	24	5 (PK/LK)	90-180	-	-	30

Tabelle 1: Fortsetzung

Sem.	Lehrveranstaltung				Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS	
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art		Dauer in Min.
2	410609	G2.2	Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen II			1 PK	120			6
	410610	G2.5	Absatzwirtschaft	V/Ü	2					(3)
	410611	G2.6	Personalwirtschaft	V/Ü	2					(3)
	410619	G3.2	Grundlagen der Unternehmensrechnung II			1 PK	180			5
	410620	G3.5	Einführung in die Jahresabschlussrechnung	V/Ü	2					(2)
	410621	G3.6	Einführung in die Kostenrechnung	V/Ü	3					(3)
	410634	G5.2	Quantitative Methoden und Wirtschaftsinformatik II			1 PK	180			6
	410635	G5.5	Statistik	V/Ü	4					(4)
	410636	G5.6	Wirtschaftsinformatik	V/Ü	2					(2)
	410641	G6.1	Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen des Managements			1 PK	180			5
	410642	G6.2	Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre	V/Ü	2					(2)
	410643	G6.3	Grundlagen des Wirtschaftsprivatrechts	V/Ü	3					(3)
	410646	G7.1	Wissenschaftliches Arbeiten			1 PR				5
	410647	G7.2	Proseminar	S/Ü	2					(5)
	410628	G4.2	Business English II			1 LK	90			3
410629	G4.4	Business English II	V/Ü	2					(3)	
Summe				-	24	6 (PK LK/PR)	90-180	-	-	30
Summe Grundstudium				-	48	11		-	-	60

2.2. Module (übergeordnet) des Grundstudiums

Die Module (übergeordnet) der Bachelorvorprüfung, die zugehörigen Prüfungsleistungen sowie die Gewichte der Noten der einzelnen Prüfungsleistungen und der Modulnoten (übergeordnet) ergeben sich aus nachfolgender Tabelle 2:

Tabelle 2

Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		Gewicht der Note der Prüfungsleistung	Gewicht der Modulnote (übergeordnet) für die Note nach § 22
Nr.	Bezeichnung	Nr.	Bezeichnung		
G1 Modul (übergeordnet) 410600 Ökonomische Grundlagen des Managements					
410601	G1.1 Ökonomische Grundlagen des Managements				9
G2 Modul (übergeordnet) 410605 Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen					
410606	G2.1 Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen I			6	12
410609	G2.2 Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen II			6	
G3 Modul (übergeordnet) 410615 Grundlagen der Unternehmensrechnung					
410616	G3.1 Grundlagen der Unternehmensrechnung I			6	11
410619	G3.2 Grundlagen der Unternehmensrechnung II			5	
G4 Modul (übergeordnet) 410625 Business English					
410626	G4.1 Business English I			3	6
410628	G4.2 Business English II			3	
G5 Modul (übergeordnet) 410630 Quantitative Methoden und Wirtschaftsinformatik					
410631	G5.1 Quantitative Methoden und Wirtschaftsinformatik I			6	12
410634	G5.2 Quantitative Methoden und Wirtschaftsinformatik II			6	
G6 Modul (übergeordnet) 410640 Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen des Managements					
410641	G6.1 Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen des Managements				5
G7 Modul (übergeordnet) 410645 Wissenschaftliches Arbeiten					
410646	G7.1 Wissenschaftliches Arbeiten				5
					60

2.3. Nicht ausgleichbare Module (übergeordnet) im Grundstudium

Die Module (übergeordnet) „Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen“, „Grundlagen der Unternehmensrechnung“, „Business English“ und „Quantitative Methoden und Wirtschaftsinformatik“ sind nur dann bestanden, wenn alle in diesen Modulen (übergeordnet) vorgesehenen Prüfungsleistungen mit mindestens ausreichend (4,0) bewertet wurden.

2.4. Bachelorvorprüfung

Das Zeugnis der Bachelorvorprüfung enthält die Modulnoten (übergeordnet) aller in der Tabelle 2 aufgeführten Module (übergeordnet). Die Modulnote (übergeordnet) des Moduls (übergeordnet) ist das gewogene arithmetische Mittel aus den Noten der Prüfungsleistungen in den zum jeweiligen Modul gehörenden Lehrveranstaltungen. Dabei wird die Note einer Prüfungsleistung mit den in der Tabelle 2 aufgeführten Gewichten gewichtet. Die Gesamtnote der Bachelorvorprüfung wird aus dem gewogenen arithmetischen Mittel der Modulnoten (übergeordnet) gebildet, wobei für die einzelnen Noten die Gewichte in der Tabelle 2 (rechte Spalte) festgelegt sind.

3. Hauptstudium

3.1. Die Veranstaltungen des Hauptstudiums sind in der nachfolgenden Tabelle 3 wiedergegeben:

Tabelle 3

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
3	410651	H1.1	Vertriebsmanagement I			1 LK	120			5
	410652	H1.5	Einführung in das Vertriebsmanagement	V/Ü	4					(5)
	410653	H1.2	Kundenmanagement			1 LK	120			5
	410654	H1.6	Kundenmanagement	V/Ü	4					(5)
	410666	H2.1	Rechtliche Rahmenbedingungen des Vertriebs			1 LK	120			5
	410667	H2.2	Marketing- und Vertriebsrecht	V/Ü	4					(5)
	410671	H3.1	Ethische Aspekte des Managements			1 PR				5
	410672	H3.4	Interkulturelle Kompetenz	S/Ü	2					(2)
	410673	H3.5	Wirtschaftsethik im internationalen Kontext	S/Ü	2					(3)
	410674	H3.2	Business English III			1 LR				5
	410675	H3.6	Business English III	S/Ü	4					(5)
		VBI (F)	Modul des Vertiefungsbereich I (Finance) nach Tabelle 8		4	1 LK	120			5
		VBI (H)	Modul des Vertiefungsbereich I (Handel) nach Tabelle 12		4	1 LK	120			5
	VBI (I)	Modul des Vertiefungsbereich I (Industrie) nach Tabelle 16		4	1 LK	120			5	
Summe				-	24	6 (LK/LR/PR)	120	-	-	30

Tabelle 3: Fortsetzung

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS	
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.		
4	410655	H1.3	Vertriebsmanagement II			1 PK	120			5	
	410656	H1.7	Verkaufsgesprächsführung	V/Ü	2					(3)	
	410657	H1.8	Verhaltens- und Verkaufspsychologie	V/Ü	2					(2)	
	410681	H4.1	Marktforschung			1 PK	120			5	
	410682	H4.4	Einführung in die Marktforschung	V/Ü	2					(3)	
	410683	H4.5	Database Marketing und Data Mining	V/Ü	2					(2)	
	410676	H3.3	Business English IV			1 LR				5	
	410677	H3.7	Applied Business English	S/Ü	4					(5)	
			VBII (F)	Module des Vertiefungsbereich II (Finance) nach Tabelle 9		12	2 PK	180			15
			VBII (H)	Module des Vertiefungsbereich II (Handel) nach Tabelle 13		10	1 PK/ 1 LK	90-180			15
		VBII (I)	Module des Vertiefungsbereich II (Industrie) nach Tabelle 17		12	3 PK	120			15	
Summe				-	24 (22)	5/6 (PK/LK /LR)	90-180	-	-	30	
5	410790	P	Praktisches Studiensemester und Praktikantenkolloquium		2			1 SR		30	
Summe				-	2	-	-	1 SR	-	30	
6	410658	H1.4	Vertriebsmanagement III			1 PK	120			6	
	410659	H1.9	Projektmanagement	V/Ü	2					(3)	
	410660	H1.10	Vertriebsunterstützungssysteme	V/Ü	2					(3)	
			VBIII (F)	Module des Vertiefungsbereich III (Finance) nach Tabelle 10		16	3 PK/ 1 LK	120			24
			VBIII (H)	Module des Vertiefungsbereich III (Handel) nach Tabelle 14		18	1 PK/ 1 LK/ 1 PR/ 1 PA	120			24
		VBIII (I)	Module des Vertiefungsbereich III (Industrie) nach Tabelle 18		16	2 PK/ 1 LK/ 1 LR	120			24	
Summe				-	20 (22)	5 (PK/ LR/PR/ PA/LK)	120	-	-	30	

Tabelle 3: Fortsetzung

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
7	410796	BT	Bachelor Thesis			1 PB				12
	410684	H4.2	General Management			1 PK	120			6
	410685	H4.6	Unternehmensführung	V/Ü	2					(3)
	410686	H4.7	Unternehmensbeurteilungen anhand von Jahresabschlussanalysen	V/Ü	2					(3)
	410687	H4.3	Studium Generale					1 SR		4
	410688	H4.8	Studium Generale		2					(4)
		VBIV (F)	Module des Vertiefungsbereich IV (Finance) nach Tabelle 11		6	1 PK/ 1 LR	120			8
		VBIV (H)	Modul des Vertiefungsbereich IV (Handel) nach Tabelle 15		6	1 PK	180			8
		VBIV (I)	Modul des Vertiefungsbereich IV (Industrie) nach Tabelle 19		6	1 PR				8
Summe				-	12	3/4 (PK/PR/LR/PB)	120-180	1 SR	-	30
Summe Hauptstudium				-	82	19/21	-	2	-	150
Summe Gesamt				-	130	30/32		2	-	210

3.2. Module (übergeordnet) des Hauptstudiums

Die Module (übergeordnet) der Bachelorprüfung, die zugehörigen Prüfungsleistungen und Prüfungsvorleistungen sowie die Gewichte der Noten der einzelnen Prüfungsleistungen und der Modulnoten (übergeordnet) sowie der Bachelor Thesis ergeben sich, je nach Wahl des Vertiefungsbereichs, aus den nachfolgenden Tabellen 4, 5 oder 6:

Tabelle 4 (Finance)

Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		Gewicht der Note der Prüfungsleistung	Gewicht der Modulnote (übergeordnet) u.d. Bachelor Thesis für die Note nach § 29
Nr.	Bezeichnung	Nr.	Bezeichnung		
Modul (übergeordnet) 410690 Bank- und Versicherungsbetriebslehre					
410691	VBII-F1 Einführung in die Finanzmärkte – Introduction to Financial Markets			5	20
410693	VBII-F2 Einführung in die Bankbetriebslehre – Introduction to Banking and Taxation			7	
410696	VBII-F3 Einführung in die Versicherungsbetriebslehre – Introduction to Insurance			8	
Modul (übergeordnet) 410700 Spezielle Bank- und Versicherungsbetriebslehre					
410701	VBIII-F4 Spezielle Bank- und Versicherungsbetriebslehre – Financial Markets and Products			6	15
410704	VBIII-F5 Bilanzierung und Management von Finanzprodukten – Asset Management			6	
410707	VBIV-F9 Ausgewählte Aspekte des internationalen Finanzmarkts			3	
Modul (übergeordnet) 410710 Rechtliche und Regulatorische Rahmenbedingungen von Finanzdienstleistern					
410711	VBIII-F6 Rechtliche Rahmenbedingungen von Finanzdienstleistern			6	11
410713	VBIV-F8 Regulatorische Rahmenbedingungen von Finanzdienstleistern – Financial Regulation			5	
Modul (übergeordnet) 410720 Spezielles Vertriebsmanagement					
410721	VBIII-F7 Spezielles Vertriebsmanagement – Financial Sales			6	6
H1 Modul (übergeordnet) 410650 Vertriebsmanagement und Marketing					
410651	H1.1 Vertriebsmanagement I			5	21
410653	H1.2 Kundenmanagement			5	
410655	H1.3 Vertriebsmanagement II			5	
410658	H1.4 Vertriebsmanagement III			6	
H2 Modul (übergeordnet) 410665 Rechtliche Rahmenbedingungen des Vertriebs					
410666	H2.1 Rechtliche Rahmenbedingungen des Vertriebs			5	5
H3 Modul (übergeordnet) 410670 Interkulturelle Kompetenz und Wirtschaftsenglisch					
410671	H3.1 Ethische Aspekte des Managements			5	15
410674	H3.2 Business English III			5	
410676	H3.3 Business English IV			5	
H4 Modul (übergeordnet) 410680 Marktforschung und General Management					
410681	H4.1 Marktforschung			5	11
410684	H4.2 General Management			6	
		410687	H4.3 Studium Generale	0	
Prüfungsarbeit 410795 Bachelor Thesis					
410796	BT Bachelor Thesis				12
	Summe				116

Tabelle 5 (Handel)

Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		Gewicht der Note der Prüfungsleistung	Gewicht der Modulnote (übergeordnet) u.d. Bachelor Thesis für die Note nach § 29
Nr.	Bezeichnung	Nr.	Bezeichnung		
Modul (übergeordnet) 410725 Organisation und Unternehmensmanagement im Handel					
410726	VBII-H3 Grundlagen der Organisation von Handelsunternehmen			12	22
410730	VBIII-H7 Dienstleistungsmanagement und E-Commerce			5	
410733	VBI-H1 Logistik			5	
Modul (übergeordnet) 410735 Vertriebsmanagement im Handel					
410736	VBIII-H5 Marktforschung in der Praxis			5	30
410739	VBII-H2 Markenführung im Handel			3	
410741	VBIII-H4 Marketing und Vertriebsmanagement im Handel I			5	
410743	VBIV-H8 Marketing und Vertriebsmanagement im Handel II			8	
410746	VBIII-H6 Planspiel und Hauptseminar			9	
H1 Modul (übergeordnet) 410650 Vertriebsmanagement und Marketing					
410651	H1.1 Vertriebsmanagement I			5	21
410653	H1.2 Kundenmanagement			5	
410655	H1.3 Vertriebsmanagement II			5	
410658	H1.4 Vertriebsmanagement III			6	
H2 Modul (übergeordnet) 410665 Rechtliche Rahmenbedingungen des Vertriebs					
410666	H2.1 Rechtliche Rahmenbedingungen des Vertriebs			5	5
H3 Modul (übergeordnet) 410670 Interkulturelle Kompetenz und Wirtschaftsenglisch					
410671	H3.1 Ethische Aspekte des Managements			5	15
410674	H3.2 Business English III			5	
410676	H3.3 Business English IV			5	
H4 Modul (übergeordnet) 410680 Marktforschung und General Management					
410681	H4.1 Marktforschung			5	11
410684	H4.2 General Management			6	
		410687	H4.3 Studium Generale	0	
Prüfungsarbeit 410795 Bachelor Thesis					
410796	BT Bachelor Thesis				12
	Summe				116

Tabelle 6 (Industrie)

Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		Gewicht der Note der Prüfungsleistung	Gewicht der Modulnote (übergeordnet) u.d. Bachelor Thesis für die Note nach § 29
Nr.	Bezeichnung	Nr.	Bezeichnung		
Modul (übergeordnet) 410750 Industrielles Vertriebsmanagement und Logistik					
410751	VBI-I1 Logistik			5	15
410753	VBII-I2 Innovationsmanagement und Markenführung			5	
410756	VBII-I3 Vertriebsmanagement IV			5	
Modul (übergeordnet) 410760 Vertriebsstrategien und -controlling					
410761	VBIII-I6 Vertriebsmanagement V			6	12
410764	VBIII-I7 Vertriebscontrolling			6	
Modul (übergeordnet) 410770 Praxis im industriellen Vertriebsmanagement					
410771	VBIII-I5 Unternehmensplanspiel Industrie			6	14
410773	VBIV-I9 Vertriebsmanagement VI			8	
Modul (übergeordnet) 410780 Technische Grundlagen für den Industrievertrieb					
410781	VBII-I4 Technische Grundlagen für den Industrievertrieb (Teil I)			5	11
410784	VBIII-I8 Technische Grundlagen für den Industrievertrieb (Teil II)			6	
H1 Modul (übergeordnet) 410650 Vertriebsmanagement und Marketing					
410651	H1.1 Vertriebsmanagement I			5	21
410653	H1.2 Kundenmanagement			5	
410655	H1.3 Vertriebsmanagement II			5	
410658	H1.4 Vertriebsmanagement III			6	
H2 Modul (übergeordnet) 410665 Rechtliche Rahmenbedingungen des Vertriebs					
410666	H2.1 Rechtliche Rahmenbedingungen des Vertriebs			5	5
H3 Modul (übergeordnet) 410670 Interkulturelle Kompetenz und Wirtschaftsenglisch					
410671	H3.1 Ethische Aspekte des Managements			5	15
410674	H3.2 Business English III			5	
410676	H3.3 Business English IV			5	
H4 Modul (übergeordnet) 410680 Marktforschung und General Management					
410681	H4.1 Marktforschung			5	11
410684	H4.2 General Management			6	
		410687	H4.3 Studium Generale	0	
Prüfungsarbeit 410795 Bachelor Thesis					
410796	BT Bachelor Thesis				12
Summe					116

3.3. Nichtausgleichbare Module (übergeordnet) im Hauptstudium

Die Module (übergeordnet) sind entsprechend den folgenden Vertiefungsbereichen nur dann bestanden, wenn alle in diesen Modulen (übergeordnet) vorgesehenen Prüfungsleistungen mit mindestens ausreichend (4,0) bewertet wurden.

Vertiefungsbereich Finance:

- Vertriebsmanagement und Marketing
- Marktforschung und General Management
- Bank- und Versicherungsbetriebslehre
- Spezielle Bank- und Versicherungsbetriebslehre
- Rechtliche und Regulatorische Rahmenbedingungen von Finanzdienstleistern

Vertiefungsbereich Handel:

- Vertriebsmanagement und Marketing
- Marktforschung und General Management
- Organisation und Unternehmensmanagement im Handel
- Vertriebsmanagement im Handel

Vertiefungsbereich Industrie:

- Vertriebsmanagement und Marketing
- Marktforschung und General Management
- Industrielles Vertriebsmanagement und Logistik
- Vertriebsstrategien und –controlling
- Praxis im industriellen Vertriebsmanagement

3.4 Praktisches Studiensemester

Im praktischen Studiensemester sollen die Studierenden ihr bisher erarbeitetes Wissen anwenden. Darüber hinaus sollen praktische Erfahrungen entsprechend des gewählten Vertiefungsbereichs im Bereich der Finanzdienstleistungs-, Handels- oder Industriebranche bzw. branchenähnlichen Bereichen in Unternehmen und/oder für die Bachelor Thesis gewonnen werden. Inhalt des praktischen Studiensemesters ist es, entsprechend des gewählten Vertiefungsbereichs in einem (oder mehreren) ausgewählten Bereich(en) der Finanzdienstleistungs-, Handels oder Industriebranche bzw. branchenähnlichen Bereichen in Unternehmen qualifizierte Arbeit zu leisten. Die Mitarbeit an speziellen Projekten wird empfohlen.

3.5. Studium Generale

Der Nachweis der Prüfungsvorleistung Studium Generale geschieht durch die Teilnahme an außercurricularen Veranstaltungen in einem Umfang von 4 ECTS Credit Points, die von der Fakultät für Management und Vertrieb und/oder von kooperierenden Institutionen angeboten werden. Über die hierbei behandelten Fragestellungen ist ein Referat zu erstellen.

3.6. Zulassungsvoraussetzungen

Zulassungsvoraussetzungen für die Module (übergeordnet), das Praxissemester und die Bachelor Thesis sind in der Tabelle 7 aufgeführt. Alle anderen Prüfungsvorleistungen des Hauptstudiums müssen bis zur Ausstellung des Bachelorzeugnisses erbracht werden.

Tabelle 7

Modul (übergeordnet)			Zulassungsvoraussetzung		
EDV-Nr.	Submodul-/ Modul-Nr.	Bezeichnung	EDV-Nr.	Submodul-/ Modul-Nr.	Bezeichnung
410790	P	Praktisches Studiensemester			Erfolgreich absolvierte Prüfungsleistungen und Prüfungsvorleistungen der Semester 1 – 3, wobei bis zu zwei Prüfungsleistungen aus dem Semester 3 noch offen sein können.
410795	BT	Bachelor Thesis	410790	P	Praktisches Studiensemester und Praktikantenkolloquium

3.7. Bachelorprüfung

Das Bachelorzeugnis enthält die Modulnoten (übergeordnet) aller in den Tabellen 4, 5 oder 6 aufgeführten Module (übergeordnet) und der Bachelor Thesis. Die Modulnote (übergeordnet) des Moduls (übergeordnet) ist das gewogene arithmetische Mittel aus den Noten der Prüfungsleistungen in den zum jeweiligen Modul (übergeordnet) gehörenden Lehrveranstaltungen. Dabei wird die Note einer Prüfungsleistung mit den in Tabelle 4, 5 oder 6 aufgeführten Gewichten gewichtet. Die Gesamtnote der Bachelorprüfung wird aus dem gewogenen arithmetischen Mittel der Modulnoten (übergeordnet) und der Note der Bachelor Thesis gebildet, wobei für die einzelnen Noten die Gewichte in Tabelle 4, 5 oder 6 (rechte Spalte) festgelegt sind.

4. Vertiefungsbereiche (Finance, Handel, Industrie)

4.1 Die Studierenden des Studiengangs wählen jeweils einen Vertiefungsbereich aus:

- Finance
- Handel
- Industrie

4.2 Die zugehörigen Module und Lehrveranstaltungen des Vertiefungsbereichs Finance sind in den nachfolgenden Tabellen 8-11 wiedergegeben:

Tabelle 8: Vertiefungsbereich I: Finance

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
3	410691	VBIF1	Einführung in die Finanzmärkte – Introduction to Financial Markets			1 LK	120			5
	410692	VBIF1.1	Einführung in die Finanzmärkte	V/Ü	4					(5)
					4	1 (LK)	120			5

Tabelle 9: Vertiefungsbereich II: Finance

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
4	410693	VBII-F2	Einführung in die Bankbetriebslehre – Introduction to Banking and Taxation			1 PK	180			7
	410694	VBII-F2.1	Bankbetriebslehre und Bankprodukte I	V/Ü	4					(5)
	410695	VBII-F2.2	Besteuerung von Finanzprodukten	V/Ü	2					(2)
	410696	VBII-F3	Einführung in die Versicherungsbetriebslehre – Introduction to Insurance			1 PK	180			8
	410697	VBII-F3.1	Versicherungsbetriebslehre und Versicherungsprodukte I	V/Ü	4					(5)
	410698	VBII-F3.2	Finanz- und Versicherungsmathematik	V/Ü	2					(3)
					12	2 (PK)	180			15

Tabelle 10: Vertiefungsbereich III: Finance

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
6	410701	VBIII-F4	Spezielle Bank- und Versicherungslehre- Financial Markets and Products			1 PK	120			6
	410702	VBIII-F4.1	Bankprodukte II – Innovative Finanzprodukte	V/Ü	2					(3)
	410703	VBIII-F4.2	Versicherungsprodukte II	V/Ü	2					(3)
	410704	VBIII-F5	Bilanzierung und Management von Finanzprodukten – Asset Management			1 PK	120			6
	410705	VBIII-F5.1	Bilanzierung	V/Ü	2					(3)
	410706	VBIII-F5.2	Portfolio- und Riskmanagement	V/Ü	2					(3)
	410711	VBIII-F6	Rechtliche Rahmenbedingungen von Finanzdienstleistern			1 LK	120			6
	410712	VBIII-F6.1	Bank- und Kapitalanlagerecht, Versicherungsvertragsrecht	V/Ü	4					(6)
	410721	VBIII-F7	Spezielles Vertriebsmanagement – Financial Sales			1 PK	120			6
	410722	VBIII-F7.1	Vertriebsmanagement von Finanzprodukten	V/Ü	2					(3)
	410723	VBIII-F7.2	Vertriebs- und Marketingcontrolling	V/Ü	2					(3)
					16	4 (LK/PK)	120			24

Tabelle 11: Vertiefungsbereich IV: Finance

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
7	410713	VBIV-F8	Regulatorische Rahmenbedingungen von Finanzdienstleistern – Financial Regulation			1 PK	120			5
	410714	VBIV-F8.1	Finanzmarktaufsicht	V/Ü	2					(2)
	410715	VBIV-F8.2	Risikocontrolling	V/Ü	2					(3)
	410707	VBIV-F9	Ausgewählte Aspekte des internationalen Finanzmarkts			1 LR				3
	410708	VBIV-F9.1	Praxisseminar Banken und Versicherungen	S/Ü	2					(3)
					6	2 (PK/LR)	120			8

4.3 Die zugehörigen Module und Lehrveranstaltungen des Vertiefungsbereichs Handel sind in den nachfolgenden Tabellen 12-15 wiedergegeben:

Tabelle 12: Vertiefungsbereich I: Handel

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
3	410733	VBII-H1	Logistik			1 LK	120			5
	410734	VBII-H1.1	Einführung in die Logistik	V/Ü	4					(5)
					4	1 (LK)	120			5

Tabelle 13: Vertiefungsbereich II: Handel

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
4	410739	VBII-H2	Markenführung im Handel			1 LK	90			3
	410740	VBII-H2.1	Markenführung	V/Ü	2					(3)
	410726	VBII-H3	Grundlagen der Organisation von Handelsunternehmen			1 PK	180			12
	410727	VBII-H3.1	Handelsorganisation und Vertriebsprozesse	V/Ü	4					(6)
	410728	VBII-H3.2	Arbeitsrecht und Compliance im Handel	V/Ü	2					(3)
	410729	VBII-H3.3	Leadership in Handelsunternehmen	V/Ü	2					(3)
					10	2 (LK/ PK)	90-180			15

Tabelle 14: Vertiefungsbereich III: Handel

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
6	410741	VBIII-H4	Marketing und Vertriebsmanagement im Handel I			1 LK	120			5
	410742	VBIII-H4.1	Handelsmarketing und Vertriebsaktionen I	V/Ü	4					(5)
	410736	VBIII-H5	Marktforschung in der Praxis			1 PA				5
	410737	VBIII-H5.1	Techniken der Datenerhebung	S/Ü	2					(2)
	410738	VBIII-H5.2	Marktforschungstools in der Praxis	S/Ü	2					(3)
	410746	VBIII-H6	Planspiel und Hauptseminar			1 PR				9
	410747	VBIII-H6.1	Business Simulation Handel	S/Ü	4					(5)
	410748	VBIII-H6.2	Hauptseminar „Aktuelle Vertriebsthemen im Handel“	S/Ü	2					(4)
	410730	VBIII-H7	Dienstleistungsmanagement und E-Commerce			1 PK	120			5
	410731	VBIII-H7.1	Dienstleistungsmanagement	V/Ü	2					(2)
	410732	VBIII-H7.2	E-Commerce	V/Ü	2					(3)
					18	4 (LK/PK/PR/PA)	120			24

Tabelle 15: Vertiefungsbereich IV: Handel

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
7	410743	VBIV-H8	Marketing und Vertriebsmanagement im Handel II			1 PK	180			8
	410744	VBIV-H8.1	Handelsmarketing und Vertriebsaktionen II	V/Ü	2					(3)
	410745	VBIV-H8.2	Vertriebscontrolling im Handel	V/Ü	4					(5)
					6	1 (PK)	180			8

4.4 Die zugehörigen Module und Lehrveranstaltungen des Vertiefungsbereichs Industrie sind in den nachfolgenden Tabellen 16-19 wiedergegeben:

Tabelle 16: Vertiefungsbereich I: Industrie

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
3	410751	VBII-11	Logistik			1 LK	120			5
	410752	VBII-11.1	Einführung in die Logistik	V/Ü	4					(5)
					4	1 (LK)	120			5

Tabelle 17: Vertiefungsbereich II: Industrie

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
4	410753	VBII-12	Innovationsmanagement und Markenführung			1 PK	120			5
	410754	VBII-12.1	Innovationsmanagement	V/Ü	2					(2)
	410755	VBII-12.2	Markenführung	V/Ü	2					(3)
	410756	VBII-13	Vertriebsmanagement IV			1 PK	120			5
	410757	VBII-13.1	Vertriebsmanagement für Industriegüter	V/Ü	2					(3)
	410758	VBII-13.2	Dienstleistungsmarketing in Industriebetrieben	V/Ü	2					(2)
	410781	VBII-14	Technische Grundlagen für den Industrievertrieb (Teil I)			1 PK	120			5
	410782	VBII-14.1	Grundlagen der Konstruktionslehre	V/Ü	2					(2,5)
	410783	VBII-14.2	Grundlagen der Werkstoffkunde	V/Ü	2					(2,5)
					12	3 (PK)	120			15

Tabelle 18: Vertiefungsbereich III: Industrie

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
6	410771	VBIII-15	Unternehmensplanspiel Industrie			1 LR				6
	410772	VBIII-15.1	Unternehmensplanspiel Industrie	S/Ü	4					(6)
	410761	VBIII-16	Vertriebsmanagement V			1 PK	120			6
	410762	VBIII-16.1	Internationale Marktbearbeitungsstrategien in Industrieunternehmen	V/Ü	2					(3)
	410763	VBIII-16.2	E-Commerce-Strategien in Industrieunternehmen	V/Ü	2					(3)
	410764	VBIII-17	Vertriebscontrolling			1 LK	120			6
	410765	VBIII-17.1	Vertriebscontrolling in Industriebetrieben	V/Ü	4					(6)
	410784	VBIII-18	Technische Grundlagen für den Industrievertrieb (Teil II)			1 PK	120			6
	410785	VBIII-18.1	Grundlagen der Fertigungstechnik	V/Ü	2					(3)
	410786	VBIII-18.2	Grundlagen der Elektrotechnik	V/Ü	2					(3)
					16	4 (PK/LK/LR)	120			24

Tabelle 19: Vertiefungsbereich IV: Industrie

Sem.	Lehrveranstaltung					Prüfungsleistung		Prüfungsvorleistung		ECTS
	EDV Nr.	Modul-Nr.	Bezeichnung	Art	SWS	Art	Dauer in Min.	Art	Dauer in Min.	
7	410773	VBIV-19	Vertriebsmanagement VI			1 PR				8
	410774	VBIV-19.1	Vertriebsmanagement in der industriellen Praxis	S/Ü	4					(5)
	410775	VBIV-19.2	Sozial- und Führungskompetenzen im Vertrieb	S/Ü	2					(3)
					6	1 (PR)				8

5. Inkrafttreten und Übergangsregelungen

5.1 Die Studien- und Prüfungsordnung (SPO 3) tritt mit Wirkung zum 1. September 2019 in Kraft.

5.2 Studierende, die zum Zeitpunkt des Inkrafttretens dieser Studien- und Prüfungsordnung ihr Studium bereits begonnen haben, legen die noch fehlenden Prüfungsleistungen und Prüfungsvorleistungen nach der bisherigen Studien- und Prüfungsordnung ab.

Heilbronn, 27. Juni 2018



Prof. Dr.-Ing. Oliver Lenzen
- Rektor -

Die Satzung wird hiermit, gemäß Bekanntmachungssatzung der Hochschule Heilbronn vom 28. Juni 2017, öffentlich bekannt gemacht.

Heilbronn, 17. Juli 2018

Für das Prorektorat Studium und Lehre



Prof. Dr. Ulrich Brecht