



**Modulkatalog**  
**für den Studiengang**  
**Betriebswirtschaftslehre**  
**– Banking und Finance**  
**(Bachelor of Arts)**

# Inhaltsverzeichnis

Legende .....	2
Pflichtmodule des 1. Semesters .....	6
Pflichtmodule des 2. Semesters .....	19
Pflichtmodule des 3. Semesters .....	30
Pflichtmodule des 4. Semesters .....	42
Pflichtmodule des 5. Semesters .....	55
Pflichtmodule des 6. Semesters .....	56
Wahlpflichtmodule / Vertiefungen .....	57
Immobilien(-darlehens)vermittlung.....	57
Finanzanlagenvermittlung.....	63
Versicherungsvermittlung .....	69
Bankwesen .....	75
Genossenschaftsberater.....	80
International Sustainable Finance.....	86
Digital Services.....	91
Social Media Marketing und Digitale Markenführung .....	97

## Legende

Überschrift	Kennung und Titel des Moduls.
Kompetenz- zuordnung	Zuordnung des Moduls zu einem Qualifikationstyp für Bachelorstudiengänge gemäß Qualifikationsrahmen für deutsche Hochschulabschlüsse.
Wissens- verbreiterung	Die Absolventen verfügen über ein breites und integriertes Wissen und Verstehen der wissenschaftlichen Grundlagen des Lerngebiets, das normalerweise auf der Hochschulzugangsberechtigung aufbaut und über diese wesentlich hinausgeht.
Wissens- vertiefung	Die Absolventen verfügen über Wissen und Verstehen auf dem Stand der Fachliteratur, welches ein kritisches Verständnis der wichtigsten Theorien, Prinzipien und Methoden des Lerngebiets umfasst und eine Vertiefung des Wissens ermöglicht.
Instrumentale Kompetenz	Die Absolventen sind in der Lage, das Wissen und Verstehen auf berufliche Tätigkeiten anzuwenden sowie Problemlösungen und Argumente im Fachgebiet zu erarbeiten und weiterzuentwickeln.
Systemische Kompetenz	Die Absolventen sind in der Lage, relevante Informationen im Fachgebiet zu sammeln, zu bewerten und zu interpretieren, daraus wissenschaftlich fundierte Urteile abzuleiten, die gesellschaftliche, wissenschaftliche und ethische Erkenntnisse berücksichtigen, sowie selbstständig weiterführende Lernprozesse zu gestalten.
Kommunikative Kompetenz	Die Absolventen sind in der Lage, fachbezogene Positionen und Problemlösungen zu formulieren und argumentativ zu verteidigen, sich mit Fachvertretern und mit Laien über Informationen, Ideen, Probleme und Lösungen auszutauschen sowie Verantwortung in einem Team zu übernehmen.  <i>Anmerkung: Die Zuordnung des Moduls zu einem Qualifikationstyp erfolgt danach, welche Kompetenzen schwerpunktmäßig ausgebildet werden. In den meisten Modulen werden weitere Kompetenzen ausgebildet, die aber nicht aufgezählt werden.</i>
Kompetenzziele	Beschreibung der Lernziele („learning outcome“) des Moduls.
Inhalt	Beschreibung der Inhalte des Moduls.
Voraussetzungen	Nennung der fachlichen Inhalte, die für eine Belegung dieses Moduls vorausgesetzt werden, sowie sonstige Teilnahmevoraussetzungen.

Modulbausteine	Aufzählung der Lernmittel und Lernmedien.
Lernaufwand	Angabe des studentischen Gesamtarbeitsaufwands sowie der ECTS-Punkte, die dem Modul zuzurechnen sind und nur bei Bestehen dem Studierenden gutgeschrieben werden.
Sprache	Überwiegende Lehr-, Lern- und Arbeitssprache im Modul.
Verwendbarkeit	Studiengänge, in denen das Modul verwendet wird.

BA-ACC = Betriebswirtschaftslehre - Accounting and Taxation (B. A.)

BA-BWL = Betriebswirtschaftslehre (B. A.)

BA-BWL-D = Betriebswirtschaftslehre dual (B. A.)

BA-DIT = Betriebswirtschaftslehre - Digital Transformation (B. A.)

BA-DLC = Digital Leadership and Communication (B. A.)

BA-DLM = Dienstleistungsmanagement (B. A.)

BA-DMM = Big Data Management (B. A.)

BA-DMS = Online Marketing (B. A.)

BA-FSM = Betriebswirtschaftslehre - Banking & Finance (B. A.)

BA-FÜB-TE = Fachübersetzen Technik - Englisch (B. A.)

BA-FÜB-TF = Fachübersetzen Technik - Englisch und Französisch (B. A.)

BA-FÜB-WE = Fachübersetzen Wirtschaft - Englisch (B. A.)

BA-FÜB-WES = Fachübersetzen Wirtschaft - Englisch und Spanisch (B. A.)

BA-FÜB-WF = Fachübersetzen Wirtschaft - Englisch und Französisch (B. A.)

BA-FÜB-WFR = Fachübersetzen Wirtschaft - Französisch (B. A.)

BA-FÜB-WFS = Fachübersetzen Wirtschaft - Französisch und Spanisch (B. A.)

BA-FÜB-WSP = Fachübersetzen Wirtschaft - Spanisch (B. A.)

BA-GEM = Gesundheitsmanagement (B. A.)

BA-GEP = Gesundheitspädagogik (B. A.)

BA-IBC = International Business Communication (B. A.)

BA-IBC-TOU = International Business Communication - Tourismusmanagement (B. A.)

BA-IBW = International Business Management (B. A.)

BA-IDG = Innovationsmanagement und digitale Geschäftsmodelle (B. A.)

BA-LOG = Logistikmanagement (B. A.)

BA-MVM = Marketing (B. A.)

BA-PER = Personalmanagement (B. A.)

BA-PF = Pflege (B. A.)

BA-PFM = Pflegemanagement (B. A.)  
BA-PFP = Pflegepädagogik (B. A.)  
BA-SOM = Sozialmanagement (B. A.)  
BA-SPM = Sportmanagement (B. A.)  
BE-EIT = Elektro- und Informationstechnik (B. Eng.)  
BE-EIT180 = Elektrotechnik (B. Eng.)  
BE-EIT-MT = Elektro- und Informationstechnik - Medizintechnik (B. Eng.)  
BE-FZT = Fahrzeugtechnik (B. Eng.)  
BE-MB = Maschinenbau (B. Eng.)  
BE-MB-IND = Maschinenbau - Industrie 4.0 (B. Eng.)  
BE-MB-MAE = Maschinenbau - Modern Automotive Engineering (B. Eng.)  
BE-MB-VT = Maschinenbau - Verfahrenstechnik (B. Eng.)  
BE-SEN = Software Engineering (B. Eng.)  
BE-SEN-D = Software Engineering dual (B. Eng.)  
BE-VT = Verfahrenstechnik (B. Eng.)  
BE-WIW-DB = Wirtschaftsingenieurwesen - Digital Business (B. Eng.)  
BE-WIWEE = Wirtschaftsingenieurwesen Energiesysteme mit erneuerbaren Energien (B. Eng.)  
BE-WIW-IND = Wirtschaftsingenieurwesen Industrie 4.0 (B. Eng.)  
BE-WIW-IND-D = Wirtschaftsingenieurwesen Industrie 4.0 dual (B. Eng.)  
BS-CDA = Controlling und Data Analytics (B. Sc.)  
BS-DSA = Data Science (B. Sc.)  
BS-DSA-D = Data Science dual (B. Sc.)  
BS-ERW = Ernährungswissenschaften (B. Sc.)  
BS-INF = Informatik (B. Sc.)  
BS-INF-D = Informatik dual (B. Sc.)  
BS-PSY = Psychologie (B. Sc.)  
BS-TBD = Technische Betriebswirtschaftslehre (B. Sc.)  
BS-WIN = Wirtschaftsinformatik (B. Sc.)  
BS-WIN-D = Wirtschaftsinformatik dual (B. Sc.)  
BS-WIP = Wirtschaftspsychologie (B. Sc.)  
MA-BWL = Betriebswirtschaftslehre (M. A.)  
MA-DBM = Digital Business Management 120 ECTS (M. A.)  
MA-GEM = Gesundheitsmanagement 120 ECTS (M. A.)  
MA-GMC = Global Management and Communication (M. A.)  
MA-ONM = Online Marketing 120 ECTS (M. A.)  
ME-MB = Maschinenbau 120 ECTS (M. Eng.)  
ME-WIW = Wirtschaftsingenieurwesen 120 ECTS (M. Eng.)

MS-CONCO = Controlling mit Finance, Accounting, Controlling, Steuern (M. Sc.)

MS-CONMN = Controlling mit Management (M. Sc.)

MS-DSA = Data Science 120 ECTS (M. Sc.)

MS-KI = Künstliche Intelligenz (M. Sc.)

Kompetenz-  
nachweis

Angabe von Art und ggf. Dauer des Leistungsnachweises, der zum erfolgreichen Abschluss des Moduls abgelegt werden muss.

Definition Klausur gemäß §11 ASPO:

- Klausur in handschriftlicher Form (Präsenzklausur)
- E-Klausur
- Online-Klausur

Studienleiter

Verantwortliche Lehrperson.

# Pflichtmodule des 1. Semesters

## 1-1                      SQF28                      Schlüsselqualifikationen für Studium und Beruf im digitalen Zeitalter

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Systemische Fertigkeiten
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul SQF28 können die Studierenden die eigene Persönlichkeit und den eigenen Arbeitsstil einschätzen und Ansätze zu deren Verbesserung finden.</p> <p>Sie können Arbeits- und Kreativitätstechniken beschreiben und einfache Techniken sowie moderne Methoden des Zeitmanagements anwenden. Die Studierenden sind in der Lage, Präsentationen didaktisch-methodisch zu planen, organisatorisch vorzubereiten, selbst durchzuführen und nachzubereiten.</p> <p>Sie beurteilen Präsentationen und erkennen Verbesserungsansätze für Rhetorik und Körpersprache (Methoden-, Medien-, persönliche, kommunikative, soziale Kompetenz).</p> <p>Weiterhin können sie Anforderungen an wissenschaftliche Einsendeaufgaben, Referate und Abschlussarbeiten beschreiben und Möglichkeiten der wissenschaftlichen Recherche erläutern und unterscheiden und</p> <p>Korrekt zitieren (Methodenkompetenz).</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Selbstmanagement</b> Die Vielfalt des Lebens Lebenshaltungen Ziele Entscheidungs- und Handlungskompetenz</p> <p><b>Ziel- und Zeitmanagement</b> Zeit braucht Ziele Methoden des Ziel- und Zeitmanagements Instrumente des Ziel- und Zeitmanagements</p> <p><b>Kreative Kompetenz</b> Was ist kreative Kompetenz? Einflüsse auf die Kreativität Techniken der Kreativität Vom Lesen zum Schreiben</p> <p><b>Zielsicher präsentieren</b> Ist Präsentieren schwierig? Wege zu einer guten Präsentation Medieneinsatz</p> <p><b>Wissenschaftliches Arbeiten</b> Wissenschaftliche Vorarbeit Wissenschaftliche Hauptarbeit Wissenschaftliche Nacharbeit</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>SQF232 Studienbrief</b> Selbstmanagement <b>SQF232-WBT Web Based Training</b> Selbstmanagement</p>

**SQF233 Studienbrief** Ziel- und Zeitmanagement  
**SQF233-WBT Web Based Training** Ziel- und Zeitmanagement  
**SQF234 Studienbrief** Kreative Kompetenz  
**SQF235 Studienbrief** Zielsicher präsentieren  
**SQL301 Studienbrief** Wissenschaftliches Arbeiten mit **Onlineübung**  
**SQLD302-VH Download** Vorgaben für wissenschaftliche Studien- und Abschlussarbeiten bei AKAD

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BS-CDA, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottke

---



**Kompetenzzuordnung**

Wissensverbreiterung

**Kompetenzziele**

Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul BWL26 können die Studierenden zentrale strategische, organisatorische und rechtliche Fragen bei der Gründung von Unternehmen erläutern.

Sie können betriebliche Funktionsbereiche (primäre und sekundäre) in Unternehmen und ihre grundlegenden Methoden erklären.

Weiterhin können die Studierenden für ein Beispielunternehmen den Leistungsprozess im engeren Sinne analysieren und Marktchancen und die finanzielle Struktur des Unternehmens bewerten.

Zudem können sie grundlegende Aufgaben und Instrumente des Personalmanagements und des Rechnungswesens aufzählen und beurteilen.

**Inhalt**


---

**Grundlagen des Produktionsmanagements und der Materialwirtschaft**

Begriffliche Grundlagen

Geschichte der industriellen Produktion - ein Überblick

Produktionsmanagement

Materialwirtschaft

**Marketing**

Wandel der Märkte und des Marketings

Wie kommt es zu einer Kaufentscheidung? - Eine Analyse des Kaufverhaltens

Informationsbeschaffung für das Marketing: die Marketingforschung  
 Marketingkonzeption - Ergebnis eines systematischen Vorgehens im Marketing

Ausgangspunkt für die Entwicklung einer Marketingkonzeption: die Umwelt- und Unternehmensanalyse

Entwicklung von Marketingzielen und Marketingstrategie

Marketinginstrumentarium und Marketingmix

Marketingcontrolling

Organisation der Marketingfunktion

**Personalmanagement**

Grundlagen des Personalmanagements

Rechtliche Grundlagen des Personalmanagements

Personalplanung

Personalbeschaffung

Personaleinsatz

Personalentwicklung

Betriebliche Anreizsysteme

Personalbeurteilung

Personalcontrolling und Personaldatenverwaltung

Personalführung

**Rechnungswesen**

Grundlagen

Finanzbuchhaltung

Kosten- und Leistungsrechnung

Spezialaufgaben des Rechnungswesens

**Grundlagen der Unternehmensführung**

Was ist Unternehmensführung

St. Galler Managementkonzept

Normatives Management  
Strategisches Management  
Operatives Management

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>RAE101-EL</b> Studienbrief mit Rechtsänderungen <b>BWL103 Studienbrief</b> Grundlagen des Produktionsmanagements und der Materialwirtschaft mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL104 Studienbrief</b> Marketing mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL105 Studienbrief</b> Personalmanagement mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL106 Studienbrief</b> Rechnungswesen mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL107 Studienbrief</b> Grundlagen der Unternehmensführung mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-ACC, BA-BWL, BA-BWL-D, BA-DIT, BA-DLM, BA-FSM, BA-FÜB-TE, BA-FÜB-TF, BA-FÜB-WF, BA-FÜB-WES, BA-FÜB-WFS, BA-FÜB-WE, BA-FÜB-WFR, BA-FÜB-WSP, BA-GEM, BA-GEP, BA-IBC, BA-IBC-TOU, BA-IBW, BA-LOG, BA-MVM, BA-PER, BA-PFM, BA-SOM, BA-SPM, BE-FZT, BE-MB180, BE-MB-MAE, BE-MB-VT, BE-SEN, BE-SEN-D, BE-VT, BE-WIW-IND, BE-WIW-IND-D, BS-CDA, BS-DSA, BS-DSA-D, BS-ERW, BS-INF, BS-INF-D, BS-TBD, BS-WIN, BS-WIN-D, MA-GMC, ME-MB, MS-CONCO, MS-CONMN, MS-DSA, MS-KI
<b>Studienleiter</b>	Dr. Beate Holze

1-3

DLM26

## Einführung in das Dienstleistungsmanagement

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls DLM26 kennen die Studierenden die Bedeutung und Besonderheiten von Dienstleistungen und Dienstleistungsmärkten und verstehen diese.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, einfache Zusammenhänge aus unterschiedlichen Perspektiven zu begreifen.</p> <p>Die Studierenden können grundlegende Anforderungen an das Dienstleistungsmanagement erkennen.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Einführung in Besonderheiten von Dienstleistungen</b> Bedeutungsgrad des Dienstleistungssektors Begriff und Definition der Dienstleistung Systematisierung von Dienstleistungen Ausgewählte Formen der Dienstleistungserbringung Dienstleistungskultur Produktivität und Produktivitätsmanagement Produktion von Dienstleistungen</p> <p><b>Entwicklung und Relevanz des Dienstleistungssektors</b> Ausgewählte Erklärungsansätze der ökonomischen und soziologischen Theorien zum Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft Relevanz des Dienstleistungssektors Entwicklungsbezogene Rationalisierungsaspekte im Dienstleistungsbereich Internationalisierung im Dienstleistungsbereich Entwicklungstendenzen im Dienstleistungsbereich</p> <p><b>Aufgaben und Funktionen des Dienstleistungsmanagements</b> Grundlagen des Dienstleistungsmanagements Ziele im Dienstleistungsmanagement Strategien des Dienstleistungsmanagement Weitere Aufgaben des Dienstleistungsmanagements</p> <p><b>Kundenorientierung im Dienstleistungsmanagement</b> Produktbegleitende Dienstleistungen und Kundendienst Kundenintegration im Dienstleistungsprozess Relevanz der Integrativität</p> <p><b>Planung von Dienstleistungsprozessen und Dienstleistungscontrolling</b> Planung in Dienstleistungsunternehmen Kontrollansatz im Dienstleistungsmanagement Dienstleistungscontrolling</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>DLM201 Studienbrief</b> Einführung in Besonderheiten von Dienstleistungen mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>DLM202 Studienbrief</b> Entwicklung und Relevanz des Dienstleistungssektors mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>DLM203 Studienbrief</b> Aufgaben und Funktionen des</p>

Dienstleistungsmanagements mit **Onlineübung**  
**DLM204 Studienbrief** Kundenorientierung im  
Dienstleistungsmanagement mit **Onlineübung**  
**DLM209 Studienbrief** Planung von Dienstleistungsprozessen und  
Dienstleistungscontrolling mit **Onlineübung**

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-DLM, BS-TBD, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Torsten Olderog

1-4

**FDL21**

## Grundlagen des Privatkundengeschäfts von Finanzdienstleistern

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	Nach Absolvieren dieses Moduls sind die Studierenden in der Lage die Tätigkeiten von Finanzdienstleistern zu erläutern; sie können verschiedene Arten von Privatkunden charakterisieren und deren Bedürfnisse beschreiben sowie Vertriebswege im Privatkundengeschäft erläutern.
<b>Inhalt</b>	Marktgerichtete Unternehmensführung bei Finanzdienstleistern Was sind Finanzdienstleistungen? Unternehmensführung bei Finanzdienstleistern Zielsysteme und Strategieentwicklung bei Finanzdienstleistern Die Bedeutung der Organisation bei Finanzdienstleistern Orientierung am Kunden – Marketing von Finanzdienstleistungen Orientierung am Personal – Personalmanagement bei Finanzdienstleistern Der unternehmungsweite Steuerungsprozess Der Markt für Privatkunden Aktuelle Entwicklungen im Privatkundenmarkt Entwicklungen auf der Anbieterseite Entwicklungen auf der Nachfragerseite Die Segmentierung des Privatkundenmarktes Perspektiven für die Zukunft Vertriebspolitik und Vertrieb im Privatkundengeschäft Grundlagen der Vertriebspolitik Vertriebswege der Kreditwirtschaft Gegenwärtige Vertriebspolitik der Banken Zukunft des stationären Vertriebs
<b>Voraussetzungen</b>	Keine
<b>Modulbausteine</b>	<b>FDL211 Studienbrief</b> Marktgerichtete Unternehmensführung bei Finanzdienstleistern mit <b>Onlineübung</b> <b>FDL212 Studienbrief</b> Der Markt für Privatkunden mit <b>Onlineübung</b> <b>FDL213 Studienbrief</b> Vertriebspolitik und Vertrieb im Privatkundengeschäft mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch

<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

1-5

FDL22

## Grundlagen des Firmenkundengeschäfts von Finanzdienstleistern

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	Nach Absolvieren dieses Moduls können die Studierenden die Grundzüge des Vertriebs im Finanzdienstleistungsbereich darstellen; sie können Kundengruppen innerhalb des Firmenkundensegments abgrenzen und deren Bedürfnisse beschreiben; Sie können Vertriebs- und Beratungskonzepte für die verschiedenen Firmenkundengruppen unterscheiden und umsetzen;
<b>Inhalt</b>	<b>Retailbanking im Firmenkundengeschäft</b> Kontenarten Automatisierter Zahlungsverkehr im In- und Ausland Die Grundlagen des Scheckverkehrs Kreditkarten Wechsel Standardisierte Firmenkredite Beyond Banking Services für Firmenkunden <b>Grundbausteine des Firmenkundengeschäfts</b> Abgrenzung der Firmenkunden von Privatkunden Nachfrage- und Angebotsstruktur Theoretische Grundlagen des Finanzmanagement bei Firmenkunden Betriebswirtschaftliche Konzepte Kreditentscheidungen Rating Regulatorische Maßnahmen im Firmenkundengeschäft <b>Vertrieb und Beratung</b> Der Markt für Firmenkunden Firmenkundenorganisation Firmenkundenbetreuung bei Banken Firmenkundensteuerung und -controlling Marketing im Firmenkundengeschäft von Banken
<b>Voraussetzungen</b>	Keine
<b>Modulbausteine</b>	<b>FDL221 Studienbrief</b> Retail-Banking im Firmenkundengeschäft mit <b>Onlineübung</b> <b>FDL222 Studienbrief</b> Grundbausteine des Firmenkundengeschäfts mit <b>Onlineübung</b> <b>FDL223 Studienbrief</b> Vertrieb und Beratung mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte

<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko



<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls BFG21 können die Studierenden das System des betrieblichen Rechnungswesens beschreiben.</p> <p>Sie erarbeiten Systeme und rechtliche Grundlagen für die Buchführung. Weiterhin können sie Inventur erklären, ein Inventar erstellen und Funktion und Aufbau der Bilanz erklären.</p> <p>Die Studierenden buchen auf Konten und bilden Buchungssätze für einfache bis hin zu komplexeren Geschäftsvorfällen.</p> <p>Sie können den Prozess der Buchführung von der Anfangsbilanz über die Erfassung der Geschäftsvorfälle in Konten hin zu Schlussbilanz und Gewinn- und Verlustrechnung in einfachen Fällen anwenden.</p> <p>Zudem können sie alle grundlegenden Geschäftsvorfälle im Zahlungs- und Warenverkehr buchen.</p> <p>Die Studierenden führen bestimmte Buchungen im Bereich des beweglichen Anlagevermögens, im Steuerbereich und im Privatbereich eines Einzelunternehmens durch.</p> <p>Sie können wichtige weiterführende Buchungen und vorbereitende Abschlussbuchungen für den Jahresabschluss durchführen.</p> <p>Zudem beschreiben sie grundsätzliche Instrumente der Bilanzanalyse und wenden sie an einfachen Fällen durch Berechnung von Kennzahlen an.</p> <p>Die Studierenden beschreiben verschiedene Bewertungsmaßstäbe und daraus folgende Möglichkeiten der Bilanzgestaltung und beleuchten diese kritisch.</p> <p>Außerdem erläutern sie grundlegende Unterschiede zwischen Bilanzrecht nach HGB und IFRS bzw. US-GAAP.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Rechtsänderungen</b></p> <p><b>Einführung, Inventur, Inventar und Bilanz</b></p> <p>Die Buchführung als Teilbereich des Rechnungswesens</p> <p>Gründe für die Buchführung</p> <p>Gesetzliche Bestimmungen zur Buchführung</p> <p>Buchführungssysteme</p> <p>Inventur und Inventar</p> <p>Bilanz</p> <p><b>Änderung der Bilanz durch Geschäftsvorfälle, Konten und Buchungssatz, Buchführung von Bilanz zu Bilanz</b></p> <p>Die Änderung der Bilanz durch Geschäftsvorfälle</p> <p>Konten und Buchungssatz</p> <p>Zusammenfassende Darstellung der Buchführung von Bilanz zu Bilanz</p> <p><b>Buchungen im Zahlungsverkehr und Buchungen beim Darlehen</b></p> <p>Überblick über den Zahlungsverkehr</p> <p>Kasse</p> <p>Bank</p> <p>Formen der Zahlung und ihre buchhalterische Behandlung</p> <p>Darlehen</p> <p>Zusammenfassendes Beispiel zu den Konten des Zahlungsverkehrs und des Darlehens</p> <p><b>Buchungen im Warenverkehr</b></p>

Wesen des Warenverkehrs  
 Der Warenverkehr im Unternehmen  
 Wichtige Begriffe aus der Handelskalkulation und dem HGB  
 Erfassung des Warenverkehrs auf drei Warenkonten  
 Die Umsatzsteuer beim Warenverkehr  
 Besonderheiten beim Wareneinkauf  
 Besonderheiten beim Warenverkauf  
 Warenverluste oder Fehlbestände aufgrund von Diebstahl, Schwund oder Katastrophen  
 Führung von Kreditoren- und Debitorenkonten als Kontokorrentkonten  
**Buchungen im Bereich des beweglichen Anlagevermögens, im Steuerbereich und im Privatbereich der Einzelunternehmung**  
 Anlagevermögen im Überblick  
 Kauf, Abschreibung und Verkauf von beweglichen Anlagegütern  
 Steuerarten im Überblick  
 Aktivierungspflichtige Steuern  
 Aufwandssteuern  
 Privatsteuern  
 Durchlaufende Steuern  
 Grundsätzliches zur Einzelunternehmung  
 Eigenkapital- und Privatkonto  
**Der Jahresabschluss**  
 Grundsätzliches zum Jahresabschluss  
 Zwei Arten von vorbereitenden Abschlussbuchungen  
 Hauptabschlussübersicht  
 Grund- und Hauptbuch  
 Unternehmensergebnis, Betriebsergebnis und neutrales Ergebnis  
 Stille Reserven  
**Weiterführende Buchungen**  
 Vorbereitende Abschlussbuchungen im Rahmen des Jahresabschlusses  
 Nebenbücher der Buchhaltung  
 Buchungen im Anlagebereich  
 Industriebuchführung  
 Bedeutung der Rechtsform eines Unternehmens für Buchführung und Jahresabschluss  
 Methoden der Buchführung  
**Bilanzierung und Jahresabschlussanalyse**  
 Bilanzierung und Bilanzpolitik  
 Analyse des Jahresabschlusses  
 Internationale Rechnungslegung

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>RAE101-EL</b> Rechtsänderungen <b>BFG101 Studienbrief</b> Einführung, Inventur, Inventar und Bilanz mit <b>Onlineübung</b> <b>BFG102 Studienbrief</b> Änderung der Bilanz durch Geschäftsvorfälle, Konten und Buchungssatz, Buchführung von Bilanz zu Bilanz mit <b>Onlineübung</b> <b>BFG201 Studienbrief</b> Buchungen im Zahlungsverkehr und Buchungen beim Darlehen mit <b>Onlineübung</b> <b>BFG202 Studienbrief</b> Buchungen im Warenverkehr mit <b>Onlineübung</b> <b>BFG203 Studienbrief</b> Buchungen im Bereich des beweglichen Anlagevermögens, im Steuerbereich und im Privatbereich der Einzelunternehmung mit <b>Onlineübung</b> <b>BFG204 Studienbrief</b> Der Jahresabschluss mit <b>Onlineübung</b>

**BFG205 Studienbrief Weiterführende Buchungen mit Onlineübung  
BFG206 Studienbrief Bilanzierung und Jahresabschlussanalyse mit  
Onlineübung mit Onlineübung  
Onlinetutorium (1 Stunde)**

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-ACC, BA-BWL, BA-BWL-D, BA-DLM, BA-GEM, BA-IBW, BA-MVM, BA-PFM, BA-SPM, BS-CDA, BS-TBD, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Dr. Herbert Nosko

# Pflichtmodule des 2. Semesters

2-1

**STA23 Statistik**

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul STA23 können die Studierenden Aufgaben der Statistik erläutern und beherrschen Grundbegriffe der beschreibenden Statistik. Sie sind in der Lage, Grundfunktionen von MS Excel anzuwenden, statistische Daten zu gruppieren, zu klassifizieren sowie tabellarisch und grafisch angemessen darzustellen. Desweiteren erkennen sie unzweckmäßige und manipulative Darstellungen von Zahlen. Die Studierenden beherrschen einfache statistische Methoden und können diese auf wirtschaftliche Problemstellungen anwenden. Sie können Mittelwerte und Streuungsmaße sowie Verhältniszahlen berechnen und interpretieren, Zeitreihenanalysen durchführen und Degressions- und Korrelationsanalyse anwenden. Sie beherrschen Verfahren der Wahrscheinlichkeitsrechnung, verstehen Grundzüge der schließenden Statistik jeweils auch unter Verwendung von MS Excel (Fach- und Methodenkompetenz).</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Einführung in die Statistik und in Excel</b> Grundbegriffe in der Statistik Vorgehen bei einer statistischen Untersuchung Einführung in die Tabellenkalkulation mit Excel <b>Von der Urliste zum Diagramm</b> Darstellen qualitativer Merkmale Darstellen quantitativer Merkmale Darstellen von Zeitreihen Darstellen zweidimensionaler Verteilungen Probleme und Manipulationsmöglichkeiten <b>Lagemaße, Streuungsmaße, Konzentrationsmessung</b> Lagemaße Streuungsmaße Konzentrationsmessung <b>Verhältniszahlen, Zeitreihen, Bestandsanalyse</b> Verhältniszahlen Zeitreihen Bestandsanalyse <b>Regressions- und Korrelationsanalyse</b> Mehrdimensionale Häufigkeitsverteilung Regressionsanalyse Korrelationsanalyse <b>Wahrscheinlichkeitsrechnung und induktive Statistik</b> Grundbegriffe der Wahrscheinlichkeitsrechnung Zufallsvariablen Stichproben Statistisches Schätzen Statistisches Testen <b>Formelsammlung Statistik</b> Symbole Formelübersicht</p>
---------------	--

---

Standardnormalverteilung  
z-Werte (Quantile) für Konfidenzintervall und Test  
t- Verteilung (Quantile)

<b>Voraussetzungen</b>	Statistische und mathematische Grundkenntnisse und Excel-Anwenderkenntnisse
<b>Modulbausteine</b>	<b>STA101 Studienbrief</b> Einführung in die Statistik und Excel mit <b>Onlineübung</b> <b>STA102 Studienbrief</b> Von der Urliste zum Diagramm mit <b>Onlineübung</b> <b>STA201 Studienbrief</b> Lagemaße, Streuungsmaße, Konzentrationsmessung mit <b>Onlineübung</b> und <b>Einsendeaufgaben</b> <b>STA202 Studienbrief</b> Verhältniszahlen, Zeitreihen, Bestandsanalysen mit <b>Onlineübung</b> und <b>Einsendeaufgaben</b> <b>STA203 Studienbrief</b> Regressions- und Korrelationsanalyse mit <b>Onlineübung</b> und <b>Einsendeaufgaben</b> <b>STA204 Studienbrief</b> Wahrscheinlichkeitsrechnung und induktive Statistik mit <b>Onlineübung</b> und <b>Einsendeaufgaben</b> <b>STA205 Studienbrief</b> Formelsammlung Statistik
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (2 Stunden)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-ACC, BA-BWL, BA-BWL-D, BA-DIT, BA-DLC, BA-DLM, BA-DMM, BA-DMS, BA-GEM, BA-GEP, BA-IBW, BA-IDG, BA-LOG, BA-MVM, BA-PF, BA-PFM, BA-PFP, BA-SOM, BA-SPM, BE-EIT180, BE-EIT-MT, BE-WIW-IND, BE-WIW-IND-D, BS-CDA, BS-DSA, BS-DSA-D, BS-ERW, BS-WIN, BS-WIN-D, MA-BWL, MA-DBM, MA-GEM, MA-ONM, MS-DSA, MS-KI, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Frantisek Jelenciak

2-2

DIT44

## Management der digitalen Transformation: Theoretische Grundlagen

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls DIT44 kennen die Studierenden Zyklen und Stufen der wirtschaftlichen Entwicklung ordnen diese ein und stellen sie dar.</p> <p>Sie erlangen Kenntnis der Grundlagen der digitalen Transformation.</p> <p>Weiterhin übertragen sie Grundlagenkenntnisse auf praktische Beispiele. Überdies verstehen sie Wandelprozesse in Organisationen und begründen sie organisationssoziologisch.</p> <p>Die Studierenden kennen Auswirkungen der digitalen Transformationen auf Organisationen und stellen diese dar.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Der Weg zur digitalen Transformation</b> Kondratieff-Zyklen und Stufen der industriellen Revolution Die technologischen Änderungen in der digitalen Transformation Die sich ändernde Rolle des Menschen Die sich ändernde Struktur von Organisationen in den Transformationen</p> <p><b>Grundlagen der digitalen Transformation</b> Thematische Einführung Digitale Transformation - eine theoretische Annäherung Empirische Erkenntnisse zur digitalen Transformation Unternehmerische Gestaltungsoptionen einer digitalen Transformation von Unternehmen</p> <p><b>Merkmale moderner Organisationen: Effizienz, Legitimität, Macht und Wandel</b> Die neue Institutionenökonomik der soziologische Neo-Institutionalismus Mikropolitik und Strategische Organisationsanalyse Organisationswandel und Lernen</p> <p><b>Organisationen in der digitalen Gesellschaft: Von der Industrialisierung zur Industrie 4.0</b> Organisationen in der Industriegesellschaft - Mechanisierung, Industrialisierung und Automatisierung Organisationen in der Wissens- und Netzwerkgesellschaft Organisationen im digitalen Zeitalter - von interaktiver Wertschöpfung</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>DIT441 Studienbrief</b> Der Weg zur digitalen Transformation mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>DIT442 Studienbrief</b> Grundlagen der digitalen Transformation mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>ORG603 Studienbrief</b> Merkmale moderner Organisationen: Effizienz, Legitimität, Macht und Wandel mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>ORG604 Studienbrief</b> Organisationen in der digitalen Gesellschaft: Von</p>

der Industrialisierung zur Industrie 4.0 mit **Onlineübung**  
**Onlinetutorium** (1 Stunde)

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (2 Stunden)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-DLC, BA-DMM, BA-DMS, BA-IDG, BA-LOG, BE-WIW-DB, BE-WIW-IND, BE-WIW-IND-D, BS-CDA, BS-DSA, BS-TBD, BS-WIP, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottke

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls MAT25 wenden die Studierenden Methoden der Zins- und Zinseszinsrechnung an und beherrschen Verfahren der Renten- und Tilgungsrechnung. Sie vergleichen mithilfe der Investitionsrechnung die Vorteilhaftigkeit von Investitionen.</p> <p>Sie berechnen Abschreibungen nach unterschiedlichen Verfahren und führen Berechnungen von Funktionen durch.</p> <p>Die Studierenden wenden Ableitungsregeln an, übertragen Methoden der Differenzialrechnung auf wirtschaftswissenschaftliche Problemstellungen sowie interpretieren die Ergebnisse.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Finanzmathematische Formelsammlung und Tabellen</b></p> <p><b>Zins- und Zinseszinsrechnung</b>          Grundbegriffe der Zins- und Zinseszinsrechnung          Jährliche nachschüssige Verzinsung          Unterjährliche nachschüssige Verzinsung          Vorschüssige Verzinsung          Effektivzinsrechnung</p> <p><b>Renten- und Tilgungsrechnung</b>          Jährliche Verzinsung          Unterjährliche Verzinsung          Ewige Renten          Tilgungsrechnung</p> <p><b>Investitionsrechnung und Abschreibung</b>          Finanzmathematische Methoden der Investitionsrechnung          Abschreibungen</p> <p><b>Grenzwerte und Stetigkeit von Funktionen</b>          Der Begriff des Grenzwerts einer Funktion          Grenzwerte elementarer Funktionen          Die Rechenregeln für Grenzwerte (Grenzwertsätze) und ihre Anwendungen          Der Begriff der Stetigkeit einer Funktion          Typen von Unstetigkeiten          Stetigkeit bei ökonomischen Funktionen</p> <p><b>Grundlagen und Technik der Differenzialrechnung</b>          Grundlagen der Differenzialrechnung          Die Technik des Differenzierens          Ökonomische Interpretation der ersten Ableitung</p> <p><b>Anwendung der Differenzialrechnung auf ökonomische Funktionen einer Veränderlichen</b>          Die Anwendung der Differenzialrechnung auf die Untersuchung von Funktionen          Die Anwendung der Differenzialrechnung auf ökonomische Probleme</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Mathematikkenntnisse der Sekundarstufe I
<b>Modulbausteine</b>	<b>MAT230 Studienbrief</b> Finanzmathematische Formelsammlung und Tabellen



**WM108 Studienbrief** Zins- und Zinseszinsrechnung mit **Onlineübung**  
**WM109 Studienbrief** Renten- und Tilgungsrechnung mit **Onlineübung**  
**WM110 Studienbrief** Investitionsrechnung und Abschreibung mit **Onlineübung**  
**WM112 Studienbrief** Grenzwerte und Stetigkeit von Funktionen mit **Onlineübung**  
**WM201 Studienbrief** Grundlagen und Technik der Differenzialrechnung mit **Onlineübung**  
**WM202 Studienbrief** Anwendung der Differenzialrechnung auf ökonomische Funktionen einer Veränderlichen mit **Onlineübung**  
**Präsenztutorium** (1 Tag)

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (2 Stunden)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-ACC, BA-BWL, BA-BWL-D, BA-DIT, BA-DLC, BA-DMM, BA-DMS, BA-IBW, BA-IDG, BA-LOG, BA-MVM, BA-SPM, BS-CDA, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Rainer Berkemer

2-4

DIT42

## Management der digitalen Transformation in der Praxis I: Digitale Motivation

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls DIT42 verfügen die Studierenden über Grundkenntnisse des Managements der digitalen Transformation in der Praxis und ordnen diese ein bzw. legen sie dar. Weiterhin ordnen und übertragen sie die praktischen Herausforderungen der neuen Verantwortungs- und Arbeitsbereiche für Führungskräfte und Mitarbeiter.</p> <p>Überdies erkennen und lösen sie Anforderungen an betriebliche Veränderungen und deren Umsetzung.</p> <p>Die Studierenden kennen grundlegende Ansätze des Innovationsmanagements.</p> <p>Sie wenden diese auf eigene praktische Herausforderungen an und übertragen diese.</p> <p>Sie setzen Innovationsmethoden und Kreativitätsmethoden gestaltend ein.</p>
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Praktische Grundlagen der digitalen Transformation</b></p> <p>Die Entwicklung der digitalen Transformation</p> <p>Digital Governance</p> <p>Künstliche Intelligenz (KI)</p> <p>Digitale Marktforschung</p> <p>Budgetplanung für die digitale Transformation</p> <p><b>Digitale Verantwortung und Know-how-Kultur</b></p> <p>Einstieg in die digitale Transformation</p> <p>Digitale Kompetenz der Führungskräfte</p> <p>Geschäftsmodelle</p> <p>Wandel zur digitalen Unternehmenskultur</p> <p>Digitale Know-how-Kultur</p> <p><b>New Work</b></p> <p>Definition und Entstehung von New Work</p> <p>Zentrale Begriffe aus der Welt von New Work</p> <p>Human Resources 2.0</p> <p>Digitale Unternehmenskultur</p> <p>Agile Führung</p> <p>Gestaltung des Arbeitsplatzes</p> <p><b>Innovationsmanagement</b></p> <p>Grundlagen des Innovationsmanagements</p> <p>Plattform Economy</p> <p>Open Innovation</p> <p>Business Model Canvas</p> <p>Innovationsmethoden</p> <p>Kreativitätstechniken</p> <p>Aufbau eines Innovationsprogramms</p> <p><b>Connected Leadership</b></p> <p>Einstieg in das Thema "Connected Leadership"</p> <p>Connected vs. Non-connected Company</p> <p>Connected Maps</p>
---------------	--

---

Tools zum kollaborativen Arbeiten  
Interne Kommunikation  
Crowdsourcing  
Crowdfunding

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>Einführungsvideo</b> zum Studienbrief DIT421 <b>DIT421 Studienbrief</b> Praktische Grundlagen der digitalen Transformation mit <b>Onlineübung</b> <b>Einführungsvideo</b> zum Studienbrief DIT422 <b>DIT422 Studienbrief</b> Digitale Verantwortung und Know-how-Kultur mit <b>Onlineübungen</b> <b>Einführungsvideo</b> zum Studienbrief DIT423 <b>DIT423 Studienbrief</b> New Work mit <b>Onlineübung</b> <b>Einführungsvideo</b> zum Studienbrief DIT424 <b>DIT424 Studienbrief</b> Innovationsmanagement mit <b>Onlineübung</b> <b>Einführungsvideo</b> zum Studienbrief DIT425 <b>DIT425 Studienbrief</b> Connected Leadership mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
-----------------------	--

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
--------------------------	--------------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
-------------------	----------------

---

<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
-------------------------	------------

---

<b>Verwendbarkeit</b>	BA-DIT, BA-DLC, BA-DMM, BA-DMS, BA-IDG, BA-LOG, BE-WIW-DB, BE-WIW-IND, BE-WIW-IND-D, BS-CDA, BS-DSA, BS-TBD, BS-WIP, BA-FSM
-----------------------	---

---

<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Daniel Markgraf
----------------------	---------------------------

---

**2-5****FDL24 Finance**

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Instrumentelle Fertigkeiten
<b>Kompetenzziele</b>	Nach Absolvieren dieses Moduls verfügen die Studierenden über Kenntnisse der Portfoliotheorie. Sie kennen Aktien und deren Modellierung. Sie kennen Anleihen und die Berechnung von deren finanziellen Auswirkungen. Sie sind mit Finanzderivaten und dem damit einhergehenden Risikomanagement vertraut. Sie sind in der Lage wirkungsvoll Portfoliomanagement zu betreiben.
<b>Inhalt</b>	Portfoliotheorie Aktien Anleihen Finanzderivate und Risikomanagement Portfoliomanagement
<b>Voraussetzungen</b>	Keine
<b>Modulbausteine</b>	<b>Fachbuch</b> Mondello, E. (2017) Finance: Theorie und Anwendungsbeispiele. Springer-Verlag. <b>Onlineseminar</b> (2 x 2 Stunden) <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

---

2-6

DIT43

## Management der digitalen Transformation in der Praxis II: Tools und Services

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme des Moduls DIT43 kennen die Studierenden Grundlegende Begriffe und Prozesse aus dem Onlinemarketing, dem Social-Media-Marketing, dem Personal Branding und dem digitalen Service und ordnen diese ein bzw. übertragen sie.</p> <p>Sie erkennen und erklären Möglichkeiten der Digitalisierung von Prozessen im allgemeinen Geschäftsbetrieb.</p> <p>Weiterhin kennen sie Grundlagen der Vernetzung und Automatisierung von Prozessen und Dingen und geben sie wieder.</p> <p>Sie kennen die Grundlagen der digitalen Infrastruktur und geben sie wieder.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Online- und Social-Media-Marketing</b></p> <p>Online-Marketing Corporate Website Suchmaschinenmarketing E-Mail-Marketing Affiliate- Marketing Social- Media- Marketing Social Selling Die Strategie im Social-Media-Marketing Personal Branding und Influencer-Marketing</p> <p><b>Digitale Servicekultur und Produkte als Service</b></p> <p>Customer-Experience - Design als Service Der Kunde - Dialog und Bedürfnisse Kundenkontakt Customer-Relationship-Management (CRM)</p> <p><b>Prozesse im Digital Business</b></p> <p>Digital Business und Status quo Übersetzung von manuellen in digitale Prozesse Usability im Digital Business Optimierung von Prozessen Business-Process-Management-Systeme (BPM) Robotic Process Automation (RPA) Enterprise Resource Planning (ERP) Supply Chain Management Business Intelligence Controlling im Digital Business Blockchain</p> <p><b>Automatisierung</b></p> <p>Grundlagen der Automatisierung Internet der Dinge (IoT) Automatisierungstechnik Key Performance Indicator (KPI) Mensch-Maschine-Kommunikation</p> <p><b>Digitale Infrastruktur</b></p>
---------------	--

---

Serviceorientierte Architektur (SOA) - konkrete Aufgabenverwaltung  
 API-Management - organisierter Datenaustausch  
 Digital-Asset-Management - Organisation digitaler Dateien  
 Digital Security  
 Hardware für Unternehmen

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>Einführungsvideo</b> zum Studienbrief DIT431 <b>DIT431 Studienbrief</b> Online- und Social-Media-Marketing mit <b>Onlineübung</b> <b>Einführungsvideo</b> zum Studienbrief DIT432 <b>DIT432 Studienbrief</b> Digitale Servicekultur und Produkte als Service mit <b>Onlineübung</b> <b>Einführungsvideo</b> zum Studienbrief DIT433 <b>DIT433 Studienbrief</b> Prozesse im Digital Business mit <b>Onlineübung</b> <b>Einführungsvideo</b> zum Studienbrief DIT434 <b>DIT434 Studienbrief</b> Automatisierung mit <b>Onlineübung</b> <b>Einführungsvideo</b> zum Studienbrief DIT435 <b>DIT435 Studienbrief</b> Digitale Infrastruktur mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (2 Stunden)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-DIT, BA-DLC, BA-DMM, BA-DMS, BA-IDG, BA-LOG, BE-WIW-DB, BE-WIW-IND, BE-WIW-IND-D, BS-CDA, BS-DSA, BS-TBD, BS-WIP, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Daniel Markgraf

## Pflichtmodule des 3. Semesters

### 3-1                      ENC13      English for professional purposes C1

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Kompetente Sprachverwendung
<b>Kompetenzziele</b>	Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls ENC13 gebrauchen die Studierenden die Sprache im gesellschaftlichen und beruflichen Leben wirksam und flexibel. Sie verstehen ein breites Spektrum anspruchsvoller, längerer Texte und erfassen auch implizite Bedeutungen. Weiterhin drücken sie sich spontan und fließend aus, ohne öfter deutlich erkennbar nach Worten suchen zu müssen.
<b>Inhalt</b>	<p><b>Themenbereiche</b> Orte, Menschen, Beziehungen, Arbeitswelt, Technologie, moderne Gesellschaft</p> <p><b>Lesen</b> Lesetechniken, Texte analysieren</p> <p><b>Wortschatzarbeit</b> Neue Wörter zu den genannten Themenbereichen, Wortbildung, bedeutungsähnliche Wörter, Synonyme</p> <p><b>Grammatik</b> Wiederholung und Vertiefung ausgewählter Grammatikprobleme; Zeitenfolgen und Verwendung von Präsens, Present Perfect, Futur, Vergangenheitszeiten, Pronomen, modale Hilfsverben, indirekte Rede, Adverb, Adjektiv, Konditional, Konjunktiv, Nebensätze, Partizipien, Passiv, Infinitiv, Gerundium</p> <p><b>Schreiben</b> Emails, persönliche und geschäftliche Briefe, Notizen, Instruktionen und Anweisungen, Broschüren, Bekanntmachungen, Berichte, Grafiken und Diagramme, Empfehlungsschreiben, Artikel; Texte strukturieren, bearbeiten, zusammenfassen</p> <p><b>Sprechen</b> Alltagssprache, Meinungen und Gefühle ausdrücken; um etwas bitten, etwas anbieten, informelles Englisch verwenden, sich entschuldigen, jemanden unterbrechen, ein Telefongespräch führen; Verwendung von "phrasal verbs"</p> <p><b>Hörverständnisübungen</b></p>
<b>Voraussetzungen</b>	Englischkenntnisse auf Niveau B2
<b>Modulbausteine</b>	<p>mp3 Ergänzungen zu EN541-543</p> <p><b>EN541 Studienbrief</b> English C1 mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>Online-Content</b> Rosetta Stone: English C1: Situations: Interpersonal Skills and Negotiation IV, Professional Interaction, Client Relations, Business Calls</p> <p><b>EN542 Studienbrief</b> English C1 mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>EN543 Studienbrief</b> English C1 mit <b>Onlineübung</b></p> <p>mp3 Ergänzungen zu EN544-546</p> <p><b>EN544 Studienbrief</b> English C1 mit <b>Onlineübung</b></p>

**EN545 Studienbrief** English C1 mit **Onlineübung**  
**EN546 Studienbrief** English C1 mit **Onlineübung**

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (2 Stunden)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Englisch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-ACC, BA-BWL, BA-DIT, BA-DLC, BA-DLM, BA-DMM, BA-DMS, BA-FSM, BA-FÜB-TE, BA-FÜB-TF, BA-FÜB-WF, BA-FÜB-WES, BA-FÜB-WE, BA-IBC, BA-IBC-TOU, BA-IDG, BA-MVM, BA-SPM, BE-WIW-IND, BE-WIW-IND-D, BS-CDA, BS-DSA, MA-BWL, MA-DBM, MA-GEM, MA-GMC, MA-ONM, ME-MB, ME-WIW
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Verena Jung



<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Die Studierenden erwerben Fachwissen in den Grundlagen der Besteuerung (Verfahrensrecht) und in den Einzelsteuerarten: Einkommensteuer, Gewerbesteuer und Umsatzsteuer.</p> <p>Die Studierenden kennen den verfahrensrechtlichen Ablauf der Besteuerung und können damit zusammenhängende Probleme erkennen und Lösungen erarbeiten.</p> <p>Sie sind mit den steuerlichen Rechtsnormen der Ertragsbesteuerung vertraut.</p> <p>Die Studierenden können ihr theoretisches Wissen auf konkrete Fallbeispiele anwenden.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen der Steuerlehre (Allgemeines Steuerrecht, Abgabenordnung und Umsatzsteuer)</b>  Allgemeines Steuerrecht  Umsatzsteuer</p> <p><b>Ertragsteuern (Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer)</b>  Steuern vom Einkommen  Einkommensteuer  Körperschaftsteuer  Gewerbesteuer</p> <p><b>Praxisfälle zur Einkommen-, Gewerbe- und Umsatzsteuer</b>  Einkommensteuer  Fallstudie Gewerbesteuer  Fallstudie Umsatzsteuer</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>RAE101-EL Studienbrief</b> Rechtsänderungstabellen</p> <p><b>STL101-EL Studienbrief</b> Grundlagen der Steuerlehre (allgemeines Steuerrecht, Abgabenordnung und Umsatzsteuer) mit <b>Onlineübungen</b></p> <p><b>STL102-EL Studienbrief</b> Ertragsteuern (Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer) mit <b>Onlineübungen</b></p> <p><b>STL103-EL Studienbrief</b> Praxisfälle zur Einkommen-, Gewerbe- und Umsatzsteuer</p> <p><b>Transferaufgabe</b></p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-ACC, BS-CDA, BA-FSM



<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul MKG23 erwerben die Studierenden Aufbaukenntnisse, um einfache Marketinganalysen durchzuführen.</p> <p>Sie stellen ein Marketing-Konzept für ein beispielhaft geschildertes Unternehmen auf, präsentieren es und erstellen zur Umsetzung des Konzepts begründete Vorschläge für den Einsatz geeigneter und untereinander abgestimmter marketingpolitischer Instrumente (Marketingmix).</p> <p>Sie beschreiben Marketingcontrolling, Erfolgskontrolle des Marketingmix und Marketingorganisation des Marketings.</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls MKG23 beschreiben die Studierenden typische Merkmale, Struktur und Funktionalität von Anwendungssystemen bei der Planung, Analyse, Vorbereitung und Durchführung der Marktbearbeitung.</p> <p>Sie erklären Prozesse des operativen Marketings und Vertriebs im Rahmen von ERP, Warenwirtschafts- und CRM-Systemen.</p> <p>Weiterhin übertragen sie betriebswirtschaftliche Anforderungen in konkrete Informationssysteme für Marketing, Vertrieb und Handel.</p> <p>Überdies beurteilen die Studierenden Einsatzmöglichkeiten und Potenziale von Anwendungssystemen in Marketing, Vertrieb und Handel für den Unternehmenserfolg.</p> <p>Sie erläutern den Ansatz des CRM im Rahmen von Multi-Channel-Strategien und erklären die operativen, kollaborativen, analytischen und strategischen Aspekte von Marketing und Vertrieb.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen des Marketing und der Marketingforschung</b></p> <p>Entwicklung der Märkte und des Marketing</p> <p>Kundenzufriedenheit und Kundenbindung</p> <p>Marketingforschung</p> <p>Umwelt- und Unternehmensanalyse</p> <p>Marketingkonzeption</p> <p>Formulierung der Marketingziele</p> <p>Planung von Marketingstrategien</p> <p><b>Marketinginstrumente und Marketingmix</b></p> <p>Überblick über das Instrumentarium</p> <p>Produkt- und Programmpolitik</p> <p>Preispolitik</p> <p>Distributionspolitik</p> <p>Kommunikationspolitik</p> <p>Marketingmix (Abstimmung der Marketinginstrumente)</p> <p><b>Marketingcontrolling und Marketingorganisation</b></p> <p>Marketingcontrolling</p> <p>Erfolgskontrolle des Marketingmix</p> <p>Marketingorganisation</p> <p><b>Anwendungssysteme in Marketing und Vertrieb</b></p> <p>Grundlagen des Marketings</p> <p>Entscheidungen in Marketing und Vertrieb</p>

Customer Relationship Management (CRM)  
 Marketing und Vertrieb in ERP-Systemen  
 IT-Unterstützung für das operative CRM  
 Fallstudien  
**Customer Relationship Management**  
 Customer Relationship Management (CRM)  
 IT-Unterstützung für das operative CRM  
 IT-Unterstützung für das analytische CRM - Data Warehouse und OLAP  
 IT-Unterstützung für das analytische CRM - Data Mining  
 Fallstudie: Arkadia-Sunshine AG  
 Anbieter und Systeme für das CRM

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>BWL204 Studienbrief</b> Grundlagen des Marketing und der Marketingforschung mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL205 Studienbrief</b> Marketinginstrumente und Marketingmix mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL206 Studienbrief</b> Marketingcontrolling und Marketingorganisation mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL201-FS-VH Fallstudie</b> Pharmaunternehmen Wiltjert Med GmbH <b>ANS401 Studienbrief</b> Anwendungssysteme in Marketing und Vertrieb mit <b>Onlineübung</b> <b>ANS402 Studienbrief</b> Customer Relationship Management mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-ACC, BA-BWL, BA-BWL-D, BA-DIT, BA-DLC, BA-DLM, BA-DMS, BA-GEM, BA-IBW, BA-IDG, BA-LOG, BA-MVM, BA-PFM, BA-SOM, BA-SPM, BE-EIT, BE-EIT180, BE-MB-IND, BE-WIW-IND, BE-WIW-IND-D, BS-CDA, BS-ERW, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Marianne Blumentritt

3-4

FDL23

## Internationales Finanzmanagement

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Instrumentelle Fertigkeiten
---------------------------	-----------------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach Absolvieren dieses Moduls verfügen die Studierenden über Kenntnisse der Grundlagen des internationalen Finanzmanagements, insbesondere von dessen Rahmen, Zielen und Aufgaben sowie von dessen theoretischen Grundlagen. Sie sind vertraut mit verschiedenen Finanzierungsformen, können hierüber einen orientierenden Überblick geben und finanzielle Analysen rechnerisch bereitstellen. Sie kennen sich in der Fremdfinanzierung aus, wissen um die Wirkung und Rolle von Rating und Bonitätsmanagement sowie verschiedene Formen der Eigenfinanzierung, insbesondere mit Blick auf besondere Finanzierungsformen wie etwa Mezzaninekapital. Ihnen sind die Zusammenhänge zwischen Kapitalstruktur und Dividendenpolitik bekannt und sie können diese rechnerisch handhaben. Sie wissen um den Themenbereich des wertorientierten Finanzmanagement, welcher aufbauend auf der Investitionsrechnung in ein Value Management überleitet, welches einen direkten Bezug zur Unternehmensbewertung aufweist. Sie wissen um das hier entstehende Marktpreisrisiko und wie sich dieses Management lässt. Ebenso verfügen Sie über Grundkenntnisse des Capital Employed Management und des Finanzmanagement im Konzern. Ferner verfügen Sie über Kenntnisse im Management internationaler Finanzrisiken und Währungsrisiken.</p>
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen des internationalen Finanzmanagements</b> Rahmen, Ziele und Aufgaben des Finanzmanagements Theoretische Grundlagen des Finanzmanagements <b>Finanzierungsformen des internationalen Finanzmanagements</b> Überblick Finanzielle Analysen Fremdfinanzierung Rating und Bonitätsmanagement Eigenfinanzierung und Mezzaninekapital Kapitalstruktur und Dividendenpolitik <b>Wertorientiertes internationales Finanzmanagement</b> Investitionsrechnung Value Management Unternehmenswert Management von Marktpreisrisiken Capital Employed Management <b>Internationales Finanzmanagement im Konzern</b>  <b>Management internationaler Finanz- und Wertrisiken</b></p>
---------------	---

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine
------------------------	-------

---

<b>Modulbausteine</b>	<p><b>Fachbuch</b> Guserl, R., Pernsteiner, H., &amp; Brunner-Kirchmair, T. M. (2022). Finanzmanagement: Grundlagen-Konzepte-Umsetzung. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.</p>
-----------------------	---

---

### **Fachbuch**

Stocker, K. (2013). Management internationaler Finanz- und Währungsrisiken  
Mit Übungen und Lösungen. Wiesbaden: Springer Fachmedien  
Wiesbaden.

**Onlinetutorium** (1 Stunde)

**Onlineseminar** (2 x 2 Stunden)

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottke

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls IUF22 können die Studierenden die Grundlagen für Investitionsentscheidungen erarbeiten und unterschiedliche Methoden der Investitionsrechnung auf Beispiele bei sicheren und bei unsicheren Erwartungen bezüglich künftiger Rückflüsse der Investitionen anwenden.</p> <p>Sie können Sachinvestitionsprojekte auf ihre Vorteilhaftigkeit untersuchen und beurteilen sowie die Besonderheiten von Finanzinvestitionen beschreiben.</p> <p>Im Bereich der Aufbaukenntnisse der Finanzierung können sie Quellen der Kapitalbeschaffung (z. B. Beteiligungs-, Innen-, Kreditfinanzierung) beschreiben und für einfache, konkrete Finanzierungssituationen beurteilen.</p> <p>Die Studierenden können Finanzpläne aufstellen, umsetzen und kontrollieren und kennen Basel II und III.</p> <p>Zusätzlich können die Studierenden das Rating und die Auswirkungen auf Banken und kleine und mittlere Unternehmen beschreiben.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Investitionsprozesse</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Einführung</li> <li>Grundlagen</li> <li>Ablauf des Investitionsprozesses</li> <li>Investitionspolitik und strategische Investitionen</li> </ul> <p><b>Investitionsrechnung bei sicheren Erwartungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Verfahren der Investitionsrechnung im Überblick</li> <li>Statische Verfahren der Investitionsrechnung</li> <li>Dynamische Verfahren der Investitionsrechnung</li> <li>Entscheidungen über die Nutzungsdauer und Ersatzzeitpunkt</li> <li>Nutzwertanalyse</li> <li>Investitionsprogrammplanung</li> </ul> <p><b>Investitionen bei unsicheren Erwartungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Grundlagen</li> <li>Verfahren zur Berücksichtigung der Unsicherheit bei Einzel- und Auswahlentscheidungen</li> <li>Sequenzielle Investitionsplanung zur Berücksichtigung der Unsicherheit bei Entscheidungsproblemen</li> <li>Berücksichtigung der Unsicherheit bei Programmentscheidungen: Portfolio-Selection-Theorie zur Bestimmung eines optimalen Wertpapier-Portefeuilles</li> </ul> <p><b>Grundlagen, Beteiligungs- und Innenfinanzierung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Grundlagen der Finanzwirtschaft</li> <li>Beteiligungsfinanzierung</li> <li>Innenfinanzierung</li> </ul> <p><b>Kreditfinanzierung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Grundlagen der Kreditfinanzierung</li> <li>Langfristige Fremdfinanzierung</li> <li>Kurzfristige Fremdfinanzierung</li> </ul> <p><b>Finanzplanung, Basel II und Basel III</b></p>

Finanzplanung  
Basel II, Basel III und Rating

<b>Voraussetzungen</b>	Wirtschaftsmathematische Grundkenntnisse
<b>Modulbausteine</b>	<b>Moduleinführungsvideo</b> <b>MAT101 Studienbrief</b> Finanzmathematische Formelsammlungen und Tabellen <b>BWL601 Studienbrief</b> Investitionsprozesse mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL602 Studienbrief</b> Investitionsrechnung bei sicheren Erwartungen mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL603 Studienbrief</b> Investitionen bei unsicheren Erwartungen mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL701 Studienbrief</b> Grundlagen, Beteiligungs- und Innenfinanzierung mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL702 Studienbrief</b> Kreditfinanzierung mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL703 Studienbrief</b> Finanzplanung, Basel II und Basel III mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-ACC, BA-BWL, BA-BWL-D, BA-DIT, BA-DLC, BA-DLM, BA-DMS, BA-GEM, BA-IBW, BA-IDG, BA-LOG, BA-MVM, BA-PF, BA-PFM, BA-SOM, BA-SPM, BE-FZT, BE-WIWEE, BE-WIW-IND, BE-WIW-IND-D, BS-CDA, BS-TBD, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Dr. Beate Holze



## 3-6

# CON63 Risiko- und Kontrollsystem

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul CON63 können die Studierenden Aufgabenstellungen mit einem wissenschaftlichen Anspruch auf Bachelorniveau und im Kontext der Themenfelder und Schwerpunkte des Moduls problem- und zielorientiert selbständig oder im Team bearbeiten und lösen. Sie können das erworbene - auch interdisziplinäre - Fachwissen umsetzen und anwenden.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, geeignete betriebswirtschaftliche Controlling-Instrumente auf betriebliche (Risiko-)Fragestellungen anzuwenden.</p> <p>Weiterhin können sie Ergebnisse zielorientiert und nach den Regeln der Wissenschaftlichkeit dokumentieren und präsentieren.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Strategische Planung und Kontrolle im Rahmen des strategischen Controllings</b> Strategieentwicklung Strategieumsetzung: Risikomanagement und Frühaufklärung</p> <p><b>Bearbeitung einer Transferaufgabe</b> Bearbeitung einer Transferaufgabe selbstständig unter Verwendung verschiedener Methoden und Diskurse; Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Modell- oder Konzeptentwicklung für das Management von Risiken,</li><li>• Entwicklung von Optimierungsempfehlungen für ein Risiko- und Controllsystem,</li><li>• Durchführung von Untersuchungen zu gesetzlichen Anforderungen an ein Risikomanagement</li><li>• Empirische Forschungsarbeit zu neueren Entwicklungen im Risikomanagement,</li><li>• Darstellung von Gestaltungsempfehlungen usw.</li></ul> <p>Gegenstand der Transferaufgabe: Analyse, Planung, Konzeption, Gestaltung, Entwicklung, Einsatz und Bewertung von strategischen Controlling-Lösungen für den Praxiseinsatz.</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>CON202 Studienbrief</b> Strategische Planung und Kontrolle im Rahmen des strategischen Controllings mit <b>Online-Übung Transferaufgabe</b>
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester

**Verwendbarkeit**

BA-ACC, BS-CDA, BA-FSM

---

**Studienleiter**

Prof. Dr. Peter Mühlemeyer

---

# Pflichtmodule des 4. Semesters

## 4-1 CON21 Operatives Controlling

<b>Kompetenzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul CON21 können die Studierenden Rolle und Bedeutung des Controllings im Führungsprozess, Abgrenzung operatives und strategisches Controlling sowie Organisation und Einordnung des Controllings im Unternehmen beschreiben.</p> <p>Sie können operative Instrumente des Finanz- und Investitionscontrollings, des Kosten- und Erlöscontrollings sowie des Controllings der betrieblichen Funktionen beschreiben und auf komplexe Beispiele anwenden.</p> <p>Weiterhin verstehen sie die typischen Merkmale, Struktur und Funktionalität von Anwendungssystemen bei der Kosten- und Leistungsrechnung sowie bei der Finanzbuchhaltung.</p> <p>Die Studierenden analysieren und beurteilen die Umsetzung von Anwendungswissen in konkrete Informationssysteme. Zudem schätzen sie Bedarf, Einsatzmöglichkeiten und Potenziale von Anwendungssystemen im Finanz- und Rechnungswesen ab.</p> <p>Darüber hinaus erläutern sie die Integration von mengen- und wertmäßiger Betrachtung der Prozesse und deren Bedeutung.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Die Grundlagen des Controllings</b> Historische Entwicklung des Controllings Aufgaben des Controllings heute Controlling im Führungsprozess von Unternehmen Organisation des Controllings Zusammenhänge: Corporate Governance, Risikomanagement und interne Revision</p> <p><b>Finanz- und Investitionscontrolling</b> Finanzcontrolling zur Erreichung der Liquiditäts- und Rentabilitätsziele Budgets und Budgetierung Controlling mit Kennzahlen und Kennzahlensystemen Investitionscontrolling</p> <p><b>Kosten- und Erfolgscontrolling</b> Kostenrechnung als Controllinginstrument Instrumente des Kosten- und Erfolgscontrollings Weiterführende Ansätze im Rahmen des Kostencontrollings</p> <p><b>Funktionsorientiertes Controlling, Controlling in verschiedenen Wirtschaftszweigen und internes Berichtswesen</b> Funktionsorientiertes Controlling Controlling in verschiedenen Wirtschaftszweigen Internes Berichtswesen und Informationssysteme</p> <p><b>Finanz- und Rechnungssysteme</b> Ziele und Aufgaben von Anwendungssystemen im Finanz- und Rechnungswesen Die Grundsätze ordnungsgemäßer DV-gestützter Buchführungssysteme Der Markt für Standardsoftware Modularisierung und Integration Finanz- und Rechnungswesen mit SAP</p>
<b>Voraussetzungen</b>	BWL-Grundlagen sowie Grundlagen Anwendungssysteme

<b>Modulbausteine</b>	<b>CON101 Studienbrief</b> Grundlagen des Controllings <b>mit Onlineübung</b>
	<b>CON102 Studienbrief</b> Finanz- und Investitionscontrolling <b>mit Onlineübung</b>
	<b>CON103 Studienbrief</b> Kosten- und Erfolgsrechnung <b>mit Onlineübung</b>
	<b>CON104 Studienbrief</b> Funktionsorientiertes Controlling, Controlling in verschiedenen Wirtschaftszweigen und internes Berichtswesen <b>mit Onlineübung</b>
	<b>ANS701 Studienbrief</b> Finanz- und Rechnungssysteme mit <b>Onlineübung Onlinetutorium</b> (1 Stunde)

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunden)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-ACC, BA-BWL, BA-BWL-D, BA-DLM, BA-GEM, BA-GEP, BA-IBW, BA-LOG, BA-MVM, BA-PFM, BA-SOM, BA-SPM, BS-CDA, BS-TBD, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Peter Mühlemeyer

4-2

VWL22

## Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik in Deutschland

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls VWL22 erwerben die Studierenden Grundlagenkenntnisse der Wirtschaftspolitik. Sie beschreiben Institutionen, Instrumente, Rahmenbedingungen und Leitbilder der Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik Deutschland. Weiterhin erklären sie mit diesem Wissen Maßnahmen der Wirtschaftspolitik in ihrem Gesamtzusammenhang (Fach-, Methoden-, kommunikative Kompetenz).
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<b>Wirtschaftspolitik I</b> Abgrenzung der Wirtschaftspolitik Grundlagen der Wirtschaftsverfassung im Grundgesetz Ziele und Mittel der Wirtschaftspolitik Wirtschaftspolitische Konzeptionen <b>Wirtschaftspolitik II</b> Grundlagen der Finanzwissenschaft Ordnung der öffentlichen Finanzwirtschaft Finanzpolitik als Wirtschaftspolitik <b>Wirtschaftspolitik III</b> Die Geldordnung Die Wettbewerbsordnung Die Arbeits- und Sozialordnung <b>Wirtschaftspolitik IV</b> Grundlagen der Außenwirtschaftsordnung Internationale Handelsverflechtungen Wechselkurs- und Währungspolitik Außenwirtschaftspolitik Zwischenstaatliche Wirtschaftszusammenschlüsse Exkurs: Umweltpolitik
---------------	--

---

<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen der allgemeinen Betriebswirtschaftslehre; Grundlagen der Mikro- und Makroökonomik
------------------------	--

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>VWL201 Studienbrief</b> Wirtschaftspolitik I <b>VWL202 Studienbrief</b> Wirtschaftspolitik II <b>VWL203 Studienbrief</b> Wirtschaftspolitik III <b>VWL204 Studienbrief</b> Wirtschaftspolitik IV <b>Einsendeaufgaben</b> zu den <b>Studienbriefen VWL201 - 204</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
--------------------------	--------------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-ACC, BA-BWL, BA-BWL-D, BA-DLM, BA-GEM, BA-MVM, BA-PER, BA-PF, BA-PFM, BA-SOM, BA-SPM, BS-PSY, ME-WIW, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Peter Fischer

4-3

IMG68

## Data-Storytelling und Kommunikation

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul IMG68 können die Studierenden Datenvisualisierung für interaktives Story-Telling verwenden, so dass ein erster Eindruck von Daten entsteht und weitergehende Fragestellungen abgeleitet werden können.</p> <p>Sie kennen unterschiedliche Methoden für die visuelle Unterstützung von Stories über Daten und können diese unterscheiden.</p> <p>Sie kennen Erzähltheorien, welche sie sicher einordnen können und in die Grundlagen der menschlichen Wahrnehmung einordnen können.</p> <p>Die Studierenden kennen Elemente der narrativen und visuellen Kommunikation und können sich für ein interaktives Data-Storytelling einsetzen.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Kommunikation mit Geschichten</b> Erzähltheorien Die Bedeutung des Kontextes bei der Darstellung von Daten Aufbau und Struktur guter Geschichten Ziele von Geschichten Stoffentwicklung und -verdichtung</p> <p><b>Visuelle Elemente in der Darstellung</b> Grundlagen zur effektiven visuellen Kommunikation Menschliche Wahrnehmung Kognitive Belastung der Rezipienten Grundlagen der Erinnerungsfähigkeit bei Menschen</p> <p><b>Fallstudien: Gutes Data-Storytelling</b> Darstellung ausgewählter Fallbeispiele, bei denen Daten zu guten Stories verarbeitet werden</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>ABTE084-EL Fachbuch:</b> Cole-Nussbaumer-Knafllic: Storytelling mit Daten: Die Grundlagen der effektiven Kommunikation und Visualisierung mit Daten mit</p> <p><b>IMG615-BH Begleitheft mit Onlineübung</b></p> <p><b>IMG617-FS Fallstudien:</b> Gutes Data-Storytelling mit <b>Onlineübung Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester

**Verwendbarkeit**

BA-DMM, BS-CDA, BA-FSM

---

**Studienleiter**

Prof. Dr. Christoph Laroque

---



<b>Kompetenzzuordnung</b>	Instrumentelle Fertigkeiten
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul SQF42 kennen die Studierenden Einsatzmöglichkeiten und Elemente der Projektorganisation und wissen, wie Projekte initialisiert werden (Analyse des Projektumfeldes und der Stakeholder), und wie sich Ziele, Anforderungen und Erfolgsfaktoren definieren lassen.</p> <p>Sie können das Projekt strukturieren, den Aufwand schätzen und die Mittel planen sowie erhalten Einblick in die Führungsaufgaben innerhalb von Projekten.</p> <p>Sie erkennen die Bedeutung von Kommunikation, Teamentwicklungsprozessen und Konfliktmanagement und können begleitende Aufgaben wie Projektmarketing, Changemanagement, Konfigurationsmanagement, QM erläutern und einschätzen.</p> <p>Weiterhin können sie Widerstände erkennen sowie überwinden.</p> <p>Sie kennen agile Projektmanagement-Methoden, bewerten ihre Vor- und Nachteile sowie können ihre Einsatzmöglichkeiten erläutern (Fach- und Methodenkompetenz).</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Projektaufbau, Funktionen und Managementtechniken</b></p> <p>Begriffe  Projektaufbau  Funktionen im Projekt  Managementtechniken</p> <p><b>Projekte initialisieren und planen</b></p> <p>Projekte initialisieren  Projekte planen</p> <p><b>Projekte abwickeln und abschließen</b></p> <p>Projekte leiten und steuern  Risikomanagement  Problemmanagement  Projektberichte  Projektabschluss  Projektsitzungen und Workshops</p> <p><b>Führen in Projekten und begleitende Aufgaben</b></p> <p>Die Projektführung  Das Projektteam  Kommunikation  Widerstand  Konflikte  Projektmarketing  Änderungs- und Konfigurationsmanagement  Qualität im Projekt  Lieferantenmanagement</p> <p><b>Multiprojektmanagement</b></p> <p>Multiprojektmanagement: Stellenwert und Standort  Multiprojektmanagement-Prozess  Multiprojektmanagement-Methoden  Multiprojektmanagement-Organisation</p>

Multiprojektmanagement-Qualifikation  
 Implementierung des Multiprojektmanagements  
 Multiprojektmanagement-Organisation  
**Historische Entwicklung der Vorgehensmodelle**  
 Spezifikationsorientierte Entwicklung kompletter Systeme  
 Prototyporientierte Entwicklung kompletter Systeme  
 Spiralmodell für komplette Systeme  
 Agile, inkrementelle Softwareentwicklung  
 Fortschritte durch die verschiedenen Vorgehensmodelle  
 Auswahl eines Vorgehensmodells  
**Das agile Rahmenwerk Scrum**  
 Historie von Scrum  
 Charakteristika von Scrum  
 Übersicht über den Scrum-Prozess  
 Rollen in Scrum Teams  
 Projektumsetzung mit Scrum  
 Vor- und Nachteile von Scrum  
 Hybride Verwendung von Scrum  
 Unterschiede zwischen Scrum und Extreme Programming  
**Die Change Management-Methode von Kanban**  
 Historie von Kanban  
 Begriffswelt der Kanban-Methode  
 Vergleich von Kanban mit Scrum

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>SQF201 Studienbrief</b> Projektaufbau, Funktionen und Managementtechniken mit Onlineübungen <b>SQF401 Studienbrief</b> Projekte initialisieren und planen mit Onlineübungen <b>SQF402 Studienbrief</b> Projekte abwickeln und abschließen mit Onlineübungen <b>SQF403 Studienbrief</b> Führen in Projekten und begleitende Aufgaben mit Onlineübungen <b>SQF404 Studienbrief</b> Multiprojektmanagement <b>ABWI031-EL Fachbuch</b> Goll/Hommel: Mit Scrum zum gewünschten System <b>SQF405-BH Begleitheft</b> mit <b>Online-Übung</b>
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-DIT, BA-DMM, BA-DMS, BA-IDG, BE-SEN, BE-SEN-D, BS-CDA, BS-DSA, BS-DSA-D, BS-INF, BS-INF-D, BS-WIN, BS-WIN-D, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Ulrich Kreutle

4-5

**FDL52**

## **Kundenberatung und Vertrieb von Standardanlageprodukten**

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls FDL52 kennen die Studierenden ökonomische Rahmenbedingungen und deren Implikationen für Beratung und Vertrieb von Standardanlageprodukten und können diese ableiten.</p> <p>Sie kennen Finanzanlageprodukte wie Geldanlageformen, börsennotierte Finanzanlageprodukte, Fonds, Vermögensanlagen und weitere Beteiligungsmöglichkeiten sowie kennen bedarfsgerecht beraten.</p> <p>Sie verinnerlichen Kundenservice, Serviceverhalten und Serviceerwartungen sowie können das Ganze im praktischen Beratungsgespräch einsetzen.</p> <p>Sie führen Vertriebscontrolling &amp; Bewertung von Investmentvermögen durch und können dies im praktischen Alltag anwenden.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Wirtschaftliche und volkswirtschaftliche Grundlagen</b></p> <p><b>Finanzanlageprodukte</b></p> <p>Geldanlageformen</p> <p>Börsennotierte Finanzanlageprodukte</p> <p>Fonds</p> <p>Vermögensanlagen</p> <p>Genossenschaftsanlagen</p> <p>Weitere Beteiligungsmöglichkeiten</p> <p><b>Bedarfsgerechte Beratung</b></p> <p>Kundenservice</p> <p>Serviceverhalten</p> <p>Serviceerwartungen</p> <p><b>Vertriebscontrolling</b></p> <p><b>Bewertung von Investmentvermögen</b></p> <p><b>Aktuelle Themen</b></p>
---------------	---

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<p><b>FDL503-BH-EL Begleitheft</b> Kundenberatung &amp; Vertrieb von Standardanlageprodukten</p> <p><b>FDL101 Studienbrief</b> Finanzsysteme und ihre volkswirtschaftliche Bedeutung</p> <p><b>FDL607 Studienbrief</b> Finanztheorie und Finanzinstrumente und -produkte - klassische Produkte</p> <p><b>FDL603 Studienbrief</b> Kundenbeziehungsmanagement</p> <p><b>FDL604 Studienbrief</b> Vertriebscontrolling</p> <p><b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
-----------------------	--

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
--------------------------	--------------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

**Kompetenzzuordnung**

Wissensverbreiterung

**Kompetenzziele**

Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul WIR20 kennen die Studierenden die deutsche Rechtsordnung sowie die wichtigsten Grundbegriffe des Privatrechts.

Sie können die an einem Rechtsgeschäft beteiligten Personen und deren Handlungen beschreiben. Die Studierenden können erklären, wie Verträge zustande kommen und die Rechtsfolgen bei Leistungsstörungen beschreiben.

Sie sind in der Lage verschiedene Vertragsformen und die wichtigsten gesetzlichen Regelungen (insbes. Haftung) dazu beschreiben.

Sie können juristische Falllösungstechnik auf einfache praktische Fälle aus dem Vertragsrecht anwenden und Lösungsvorschläge erarbeiten.

**Inhalt****Rechtsänderungen****Einführung in das Recht**

Quellen des Rechts  
 Die Rechtsordnung  
 Grundgesetz und Staatsverfassung  
 Grundzüge des Bürgerlichen Rechts  
 Der Weg zum Recht

**Allgemeine Rechtsgeschäftslehre**

Einführung - Wesen des Rechts und allgemeine Grundlagen  
 Bürgerliches Recht als Teil des Privatrechts (Zivilrechts)  
 Umsetzung wirtschaftlicher Planung und Entscheidungsbildung -  
 Rechtsgeschäftslehre, Verträge abschließen und gestalten  
 Willenserklärung  
 Vertrag  
 Anfechtung von Willenserklärungen  
 Form von Rechtsgeschäften  
 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)  
 Vertretungsrecht, Stellvertretung  
 Nichtigkeit von Rechtsgeschäften  
 Verjährung von Ansprüchen  
 Schuldverhältnisse  
 Erfüllung  
 Leistungsort und Leistungszeit  
 Recht der Pflichtverletzungen/Leistungsstörungen  
 Bereitstellung digitaler Inhalte oder digitaler Dienstleistungen (digitale Produkte)  
 Annahmeverzug (Gläubigerverzug)  
 Störung der Geschäftsgrundlage  
 Gesamtschuld  
 Fristen  
 Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäft  
 Sicherungsmittel  
**Kaufrecht**  
 Der Kaufvertrag als Verpflichtungsgeschäft - Inhalt und Abschluss  
 Die Abwicklung des Vertrages  
 Mängelhaftung im Kaufrecht

Verbrauchsgüterkauf, §§ 474ff. BGB  
 Grundstückskaufverträge  
 Rückgriff des Unternehmers  
 Lieferantenregress  
 Besondere Arten des Kaufs  
 Verbraucherverträge und besondere Vertriebsformen  
 Verkauf von Waren mit digitalen Elementen  
 Internationale Kaufverträge  
**Gebrauchsüberlassungs- und Dienstleistungsverträge**  
 Überblick über die verschiedenen vertraglichen Schuldverhältnisse  
 Überlassungsverträge  
 Dienstleistungsverträge  
 Geschäftsbesorgungsverhältnisse  
 Vermittlungsgeschäfte  
 Sonstige vertragliche Schuldverhältnisse  
 Übersicht: Das System der Gewährleistungsrechte beim Werkvertrag  
**Gesetzliche Schuldverhältnisse und Sachenrecht**  
 Gesetzliche Schuldverhältnisse  
 Sachenrecht  
**Das Lösen von Klausurfällen**  
 Methodik der Fallbearbeitung  
 Die Anspruchsgrundlagen-Methode (Überblick)  
 Fallstudien (8 Fallbeispiele mit kommentierter Musterlösung)  
**Die große Schuldrechtsreform 2022 - Neue Verbraucherverträge über digitale Produkte, neues digitales Kaufrecht**  
 Verbraucherverträge über digitale Produkte  
 Kaufvertrag  
 Anpassung der §§312 ff BGB (Anwendungsbereich)  
 Sondervorschriften für Verbraucherverträge über die Schenkung digitaler Produkte, für Verträge über die Miete digitaler Produkte und Mietverhältnisse über andere Sachen und digitale Produkte, für Verbraucherverträge über digitale Dienstleistungen und Verbraucherverträge über die Herstellung digitaler Produkte (Werklieferungsvertrag)

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>RAE101-EL Studienbrief</b> Rechtsänderungen des vergangenen Jahres <b>WIR101 Studienbrief</b> Einführung in das Recht mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR102 Studienbrief</b> Allgemeine Rechtsgeschäftslehre mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR201 Studienbrief</b> Kaufrecht mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR202 Studienbrief</b> Gebrauchsüberlassungs- und Dienstleistungsverträge mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR203 Studienbrief</b> Gesetzliche Schuldverhältnisse und Sachenrecht mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR204 Studienbrief</b> Das Lösen von Klausurfällen mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR309 Studienbrief</b> Die große Schuldrechtsreform 2022 - Neue Verbraucherverträge über digitale Produkte, neues digitales Kaufrecht mit <b>Onlineübung</b> <b>Online-Tutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte

<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-ACC, BA-BWL, BA-BWL-D, BA-DLM, BA-GEM, BA-IBW, BA-LOG, BA-MVM, BA-PER, BA-PFM, BA-SOM, BA-SPM, BE-WIWEE, BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Joachim Klink

## Pflichtmodule des 5. Semesters

### 5-2 P15 Projekt

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Instrumentelle Fertigkeiten
<b>Kompetenzziele</b>	Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls P15 können die Studierenden fachspezifisches Wissen und Verstehen auf berufspraktische Fragestellungen anwenden sowie Problemlösungen und Argumente im Fachgebiet erarbeiten und weiterentwickeln.
<b>Inhalt</b>	Die Aktivierung dieses Moduls erfolgt durch das Prüfungsamt im Rahmen der Anmeldung und Genehmigung der Arbeit. Eine Aktivierung durch Sie selbst ist nicht möglich. Ziele des Moduls: Praxisphase, in der die Studierenden ein Projekt oder eine andere anspruchsvolle Schwerpunktaufgabe mit einem starken praktischen Anwendungsbezug aus dem Problembereich des Studiengangs bearbeiten. Projektbericht, der Thema, Ziel, Ablauf und Ergebnisse des Projekts bzw. der Schwerpunktaufgabe nach wissenschaftlichen Gesichtspunkten beschreibt und auswertet.
<b>Voraussetzungen</b>	Die Praxisphase im Rahmen des Projektmoduls soll im Studiengang bis zum Abschluss des fünften Semesters abgeleistet werden. Vor Beginn der Praxisphase müssen die im Studien- und Prüfungsplan ausgewiesenen Module der ersten drei Semester erfolgreich abgeschlossen oder mindestens 90 ECTS erreicht worden sein.
<b>Modulbausteine</b>	Keine.
<b>Kompetenznachweis</b>	Projektbericht
<b>Lernaufwand</b>	375 Stunden, 15 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko



## Pflichtmodule des 6. Semesters

**6-6**

**B10**

**Abschlussprüfung**

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Instrumentale Kompetenz
<b>Kompetenzziele</b>	Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul B10 bearbeiten die Studierenden eigenständig eine komplexe Problemstellung aus einem Themenbereich des Studiengangs mit wissenschaftlichen Methoden in einem festgelegten Zeitraum. Sie sammeln, bewerten und interpretieren relevante Informationen und leiten daraus wissenschaftliche fundierte Urteile ab. Die Studierenden stellen Zusammenhänge des Prüfungsgebietes dar und ordnen spezielle Fragestellungen in diese Zusammenhänge ein.
<b>Inhalt</b>	Selbstständige Bearbeitung einer Problemstellung aus einem gewählten Themenbereich in einem festgelegten Zeitraum. Lösen der Aufgabenstellung und Verfassen einer Studienabschlussarbeit (Bachelorarbeit) unter Anwendung wissenschaftlicher Methoden mit hohen inhaltlichen und formalen Anforderungen.
<b>Voraussetzungen</b>	Zur Bachelorarbeit wird zugelassen, wer das Projektmodul erfolgreich abgeschlossen hat und die in der Studien- und Prüfungsordnung unter §7 Ab. 2 ausgewiesenen Voraussetzungen erfüllt.
<b>Modulbausteine</b>	Keine.
<b>Kompetenznachweis</b>	Bachelorarbeit
<b>Lernaufwand</b>	250 Stunden, 10 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottke

# Wahlpflichtmodule / Vertiefungen

## Immobilien(-darlehens)vermittlung

V1-1

FDL25

### Grundlagen der Immobilien- darlehensvermittlung

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	Nach Absolvieren dieses Moduls verfügen die Studierenden über Kenntnisse für die Immobiliendarlehensvermittlung und -beratung. Konkret wissen sie allgemeine und immobilienwerbsspezifische rechtliche Grundlagen des Immobilienerwerbs zu berücksichtigen; ferner sind sie mit dem Aufbau und der Funktionsweise von Grundbüchern vertraut und verfügen über Kenntnisse der rechtlichen Grundlagen der Immobiliendarlehensvermittlung. Zuletzt sind sie vertraut mit dem Vermittler- und Beraterrecht.
<b>Inhalt</b>	Kenntnisse für Immobiliendarlehensvermittlung und -beratung 2.1 Allgemeine rechtliche Grundlagen 2.1.1 Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit 2.1.2 Vertragsrecht 2.2 Rechtliche Grundlagen des Immobilienerwerbs 2.2.1 Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte (Erbbaurecht; Wohnungseigentum), Rechte an Immobilien 2.2.2 Verpflichtungsgeschäft (notarieller Kaufvertrag) 2.2.3 Verfügungsgeschäft und Eintragung im Grundbuch (Vormerkung, Auflassung) 2.3 Aufbau und Funktionsweise von Grundbüchern 2.3.1 Grundlagen 2.3.2 Aufbau des Grundbuchs 2.3.3 Reihenfolge der Eintragungen; Rangfolge der Rechte 2.3.4 Änderungen im Grundbuch 2.3.5 Nicht eingetragene Lasten 2.4 Rechtliche Grundlagen der Immobiliendarlehensvermittlung und -beratung 2.4.1 Verbraucherkreditrecht 2.4.2 Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrag 2.4.3 Rechtliche Grundlagen für die Tätigkeit, insbesondere Verhaltens- und Informationspflichten als Immobiliendarlehensvermittler 2.4.4 Besondere Anforderungen an die Beratung 2.4.5 Kreditwesengesetz 2.4.6 Geldwäschegesetz 2.5 Vermittler- und Beraterrecht 2.5.1 Rechtsstellung 2.5.2 Berufsvereinigungen/Berufsverbände 2.5.3 Arbeitnehmervertretungen
<b>Voraussetzungen</b>	Keine
<b>Modulbausteine</b>	<b>Fachbuch</b> Grabe, Volker H. (2020). Die IHK-Sachkundeprüfung für Immobiliendarlehensvermittler nach § 34 i GewO: Das Fachwissen für die

optimale Vorbereitung inkl. Lernkontrolle mit ca. 250 Fragen Taschenbuch  
– 1. Dezember 2020

**Onlinetutorium** (1 Stunde)

**Onlineseminar** (2 x 2 Stunden)

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissenverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach Absolvieren dieses Moduls sind die Studierenden mit den finanzwirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Studiums vertraut. Insbesondere kennen Sie den Markt der Immobilien- und Baufinanzierung (Kreditgeber und Kreditvermittler, Immobilienmärkte etc., kennen Konjunkturzyklen, Geld und Notenbankpolitik und deren Einfluss auf Kreditgeschäft und Zinsniveau. Sie sind vertraut mit den steuerlichen Aspekten des Immobilienerwerbs. Ferner kennen sie Finanzierungsanlässe und verschiedene Kreditprodukte. Sie sind in der Lage den Finanzierungsbedarf zu ermitteln und einen Vergleich verschiedener Finanzierungsalternativen vorzunehmen. Sie sind zu einer Zinsrechnung in der Lage.</p>
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2.11.1 Markt der Immobilien- und Baufinanzierung (Kreditgeber und Kreditvermittler, Immobilienmärkte und deren Preisbildung, Kreditmärkte und deren Preisbildung)</li> <li>2.11.2 Konjunkturzyklen und deren Wirkung auf das Kreditgeschäft</li> <li>2.11.3 Geld- und Notenbankpolitik</li> <li>2.11.4 Unmittelbare Einflüsse auf das Zinsniveau</li> <li>2.11.5 Grundlagen der Verzinsung</li> <li>2.12 Steuerliche Aspekte des Immobilienerwerbs</li> <li>3. Finanzierung und Kreditprodukte <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1 Finanzierungsanlässe</li> <li>3.2 Kreditprodukte <ul style="list-style-type: none"> <li>3.2.1 Annuitätendarlehen</li> <li>3.2.2 Zinszahlungsdarlehen</li> <li>3.2.3 Tilgungsdarlehen</li> <li>3.2.4 Zwischenfinanzierungen</li> <li>3.2.5 Anschlussdarlehen/Forward-Darlehen</li> <li>3.2.6 Cap-Darlehen</li> <li>3.2.7 Festdarlehen</li> <li>3.2.8 Policendarlehen</li> <li>3.2.9 Bauspardarlehen und Bausparfinanzierung</li> <li>3.2.10 Staatliche Fördermittel</li> </ul> </li> <li>3.3 Finanzierungsbedarf und -bestandteile <ul style="list-style-type: none"> <li>3.3.1 Erwerbskosten</li> <li>3.3.2 Direkte Erwerbsnebenkosten (insbesondere Grunderwerbssteuer, Notar- und Grundbuchkosten, Maklercourtage)</li> <li>3.3.3 Indirekte Erwerbsnebenkosten (insbesondere Bereitstellungszins, Disagio)</li> <li>3.3.4 Eigenmittel</li> <li>3.3.5 Fremdmittel</li> </ul> </li> <li>3.4 Konditionsvergleich <ul style="list-style-type: none"> <li>3.4.1 Zinshöhe in Abhängigkeit von der Besicherung</li> <li>3.4.2 Effektiver Jahreszins</li> <li>3.4.3 Variabler Zinssatz</li> <li>3.4.4 Zinsfestschreibung</li> <li>3.4.5 Tilgungssatz</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>

- 3.4.6 Sondertilgungen
- 3.4.7 Bewertung tilgungsfreier Zeiträume
- 3.4.8 Ermittlung Finanzierungslaufzeit
- 3.4.9 Sollzinsbindungsfristen
- 3.5 Zinsrechnung

<b>Voraussetzungen</b>	Keine
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>Fachbuch</b> Grabe, Volker H. (2020). Die IHK-Sachkundeprüfung für Immobiliendarlehensvermittler nach § 34 i GewO: Das Fachwissen für die optimale Vorbereitung inkl. Lernkontrolle mit ca. 250 Fragen Taschenbuch – 1. Dezember 2020</p> <p><b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p> <p><b>Onlineseminar</b> (2 x 2 Stunden)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

V1-3

FDL27

## Finanzierung für den Immobilienmarkt

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach Absolvieren dieses Moduls können die Studierenden Finanzierungsangebote erstellen, insbesondere einen Kosten- und Finanzierungsplan, Finanzierungsbausteine, Darstellungen von Finanzierungen in einem Kreditantrag, einzureichende Unterlagen benennen und Auszahlungsvoraussetzungen festlegen. Sie sind in der Lage eine Kreditwürdigkeitsprüfung zu vollziehen, kennen Kreditsicherheiten und ihre Eigenschaften, wissen um Beleihungsprüfung und Bewertung von Sicherheiten, kennen Koppelungsgeschäfte und Nebenleistungen, Risiken der Finanzierung und die Modalitäten für die Beendigung von Kreditverträgen.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>3.6 Finanzierungsangebot<ul style="list-style-type: none"><li>3.6.1 Kosten- und Finanzierungsplan; Finanzierungsbausteine</li><li>3.6.2 Darstellung der Finanzierung im Kreditantrag</li><li>3.6.3 Einzureichende Unterlagen</li><li>3.6.4 Auszahlungsvoraussetzungen</li></ul></li><li>3.7 Kreditwürdigkeitsprüfung<ul style="list-style-type: none"><li>3.7.1 Grundlagen</li><li>3.7.2 Kreditfähigkeit</li><li>3.7.3 Kreditwürdigkeit</li><li>3.7.4 Bonitätsnachweise</li><li>3.7.5 Tragfähigkeit der Finanzierung</li></ul></li><li>3.8 Kreditsicherung<ul style="list-style-type: none"><li>3.8.1 Grundlagen</li><li>3.8.2 Grundschild</li><li>3.8.3 Hypothek</li><li>3.8.4 Weitere Sicherheiten (insbesondere Abtretung, Bürgschaft)</li></ul></li><li>3.9 Beleihungsprüfung/Bewertung von Sicherheiten<ul style="list-style-type: none"><li>3.9.1 Grundlagen</li><li>3.9.2 Verkehrswert</li><li>3.9.3 Verfahren zur Ermittlung des Beleihungswertes</li><li>3.9.4 Beleihungsgrenzen</li></ul></li><li>3.10 Koppelungsgeschäfte/Nebenleistungen</li><li>3.11 Risiken der Finanzierung<ul style="list-style-type: none"><li>3.11.1 Zinsänderungsrisiko</li><li>3.11.2 Änderung der persönlichen Situation</li><li>3.11.3 Notleidende Kredite</li></ul></li><li>3.12 Beendigung des Kreditvertrags<ul style="list-style-type: none"><li>3.12.1 Kündigungsmöglichkeiten durch Kreditgeber und Kreditnehmer</li><li>3.12.2 Risiken (Vorfälligkeitsentschädigung)</li><li>3.12.3 Kreditprolongation</li><li>3.12.4 Umschuldung</li></ul></li></ul>
---------------	--

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine
------------------------	-------

---

**Modulbausteine**

**Fachbuch** Grabe, Volker H. (2020). Die IHK-Sachkundeprüfung für Immobiliardarlehensvermittler nach § 34 i GewO: Das Fachwissen für die optimale Vorbereitung inkl. Lernkontrolle mit ca. 250 Fragen Taschenbuch – 1. Dezember 2020

**Onlinetutorium** (1 Stunde)

**Onlineseminar** (2 x 2 Stunden)

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
--------------------------	--------------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
-------------------	----------------

---

<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
-------------------------	------------

---

<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
-----------------------	--------

---

<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko
----------------------	--------------------------

---

# Finanzanlagenvermittlung

V2-1

FDL50

## Der Finanzanlagenvermittler und seine Finanzanlagen

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls FDL50 kennen die Studierenden die Grundlagen zu Formen und Funktion des Finanzanlagenvermittlers.</p> <p>Weiterhin kennen sie grundlegende Wissensaneignung in Bezug auf die Verhaltenspflichten eines Finanzanlagenvermittlers und können eigene Verhaltensweisen auf dieser Basis ableiten.</p> <p>Überdies kennen sie grundlegende Formen geschlossener Finanzanlagen und deren Vor- und Nachteile und können Anlageprodukte in dieses Spektrum einordnen.</p> <p>Sie erlangen die Fähigkeit kompetent und bedarfsgerecht in Beziehung auf diese Finanzanlagen beraten zu können.</p>
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Der Finanzanlagenvermittler</b></p> <p>Definition</p> <p>Aufgabengebiete &amp; Funktion eines Finanzanlagenvermittlers</p> <p><b>Verhaltenspflichten eines Finanzanlagenvermittlers</b></p> <p>Statusbezogene Informationspflichten</p> <p>Allgemeine Verhaltenspflichten</p> <p>Einholung von Informationen über den Kunden</p> <p>Finanzielle Verhältnisse</p> <p>Anlageziele</p> <p>Kenntnisse und Erfahrungen</p> <p>Erforderliche Angaben</p> <p>Geeignetheit und Angemessenheit</p> <p>Anlageberatung</p> <p>Anlagevermittlung</p> <p>Offenlegung von Zuwendungen</p> <p>Aufklärung des Kunden</p> <p>Art der Finanzanlage</p> <p>Risiken</p> <p>Kosten und Nebenkosten</p> <p>Interessenkonflikte</p> <p>Informationsblatt</p> <p>Geeignetheitsprüfung</p> <p>Anforderungen an Informationen und Werbung</p> <p><b>Geschlossene Investmentvermögen nach KAGB</b></p> <p>Vertragspartner</p> <p>Fondskonzeption</p> <p>Fondsvarianten</p> <p>Prospekt</p> <p>Handel mit geschlossenen Fondsanteilen (Zweitmarkt)</p> <p>Formen von Beteiligungsmöglichkeiten</p> <p><b>Besteuerung von geschlossenen Investmentvermögen</b></p>
---------------	---

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---



**Modulbausteine** **FDL501-BH Begleitheft** Der Finanzanlagenvermittler und seine Finanzanlagen  
**Fachbuch** Kuckertz; Peschke; Rottenbacher; Ziska (Hrsg.): Finanzanlagenfachmann/-frau IHK  
**Onlinetutorium** (1 Stunde)

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

---

V2-2

FDL51

## Rechtliche Grundlagen der Finanzanlagenvermittlung

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul FDL51 erwerben die Studierenden allgemein relevanten rechtlichen Grundlagen im Bereich des Finanzanlagenvertriebs (Zivilrecht, Vertragsrecht, Gewerbeerlaubnis, Vermittlerrecht, Wettbewerbsrecht, etc.).</p> <p>Sie erwerben spezifisches rechtliches Wissen mit Blick auf Finanzanlagen (Geldwäschegesetz, Wertpapierhandelsgesetz, Finanzmarktrichtlinie (MIFID II), Bankenaufsicht, rechtliche Aspekte von Vermögensanlagen, Steuerrecht).</p> <p>Überdies erwerben sie allgemein relevante rechtliche Grundlagen im Bereich des Finanzanlagenvertriebs mit Bezug zur Digitalisierung (Verbraucherschutzrecht, DSGVO, sonstige rechtliche Herausforderungen der Digitalisierung).</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Allgemeine rechtliche Grundlagen für den Finanzanlagenvertrieb</b></p> <p>Zivilrecht Vertragsrecht Vermittlerrecht Wettbewerbsrecht Gewerbeerlaubnis</p> <p><b>Spezifische rechtliche Grundlagen für den Finanzanlagenvertrieb</b></p> <p>Geldwäschegesetz Wertpapierhandelsgesetz Finanzmarktrichtlinie (MIFID II) Bankenaufsicht Rechtlicher Rahmen der Finanzanlagen Rechtliche Aspekte von Vermögensanlagen Steuerrechtliche Aspekte bei Finanz- und Vermögensanlagen</p> <p><b>Verbraucherschutz und rechtliche Herausforderungen bei der Digitalisierung</b></p> <p>Verbraucherschutzrecht DSGVO Sonstige rechtliche Herausforderungen der Digitalisierung</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>RAE101-EL Studienbrief</b> Rechtsänderungen</p> <p><b>FDL502-BH-EL Begleitheft</b> Rechtliche Grundlagen des Finanzanlagenbetriebs</p> <p><b>FDL103 Studienbrief</b> Rechtsvorschriften für Finanzdienstleister</p> <p><b>FPK601 Studienbrief</b> Steuersparende Geldanlage</p> <p><b>DIT443 Studienbrief</b> Rechtliche Herausforderungen der Digitalisierung</p> <p><b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

V2-3

FDL53

## Digitale Möglichkeiten bei dem Vertrieb von Finanzanlagen und Genossenschaftsanlagen

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul FDL53 erwerben die Studierenden Handlungskompetenz in verschiedenen Formen digitaler Medien und Handlungskompetenz in der Ausrüstung von Online- und Offline-Marketing.</p> <p>Sie erwerben geschicktes Networking und Personal Branding in digitalen Medien unter Beachtung des digitalen Knigge und gehen mit Kunden in digitalen Medien um.</p> <p>Weiterhin passen sie sich in Problemstellungen von Kunden mit den eigenen Angeboten ein und lösen Probleme von Kunden mittels neuer digitaler Geschäftsmodelle.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Digital Media</b> Typen digitaler Medien Social Media Kanäle Blogs Messenger Dienste Formen der Intranetkommunikation Online- und Offline-Marketing</p> <p><b>Digital Networking &amp; Personal Branding</b> Mittel des Digital Networking und des Personal Branding Digitaler Knigge</p> <p><b>Digital Sales</b> Customer Centricity Customer Experience, Customer Engagement &amp; User Generated Content Sales Funnel Customer Journey Approaches Value in Context</p> <p><b>Digital Investment, Bewertung, Private Equity &amp; Restrukturierung in der Krise</b> <b>Digitale Innovationen &amp; Geschäftsmodelle</b></p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>FDL504-BH-EL Begleitheft</b> Digitale Möglichkeiten beim Finanzanlagen- und Genossenschaftsanlagenvertrieb</p> <p><b>DML812 Studienbrief</b> Theoretische Linien des digitalen Marketing</p> <p><b>DML821 Studienbrief</b> Digital Networking &amp; Personal Branding</p> <p><b>DML814 Studienbrief</b> Kunden- und Personenzentrierung bei Digital Sales</p> <p><b>DML801-BH Begleitheft</b> zum Studienbrief DML802</p> <p><b>DML802 Studienbrief</b> Digital Innovation &amp; Digital Business Modelling</p> <p><b>DML824 Studienbrief</b> Krisenmanagement von Digital Business</p> <p><b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

# Versicherungsvermittlung

V3-1

FDL50

## Der Finanzanlagenvermittler und seine Finanzanlagen

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls FDL50 kennen die Studierenden die Grundlagen zu Formen und Funktion des Finanzanlagenvermittlers.</p> <p>Weiterhin kennen sie grundlegende Wissensaneignung in Bezug auf die Verhaltenspflichten eines Finanzanlagenvermittlers und können eigene Verhaltensweisen auf dieser Basis ableiten.</p> <p>Überdies kennen sie grundlegende Formen geschlossener Finanzanlagen und deren Vor- und Nachteile und können Anlageprodukte in dieses Spektrum einordnen.</p> <p>Sie erlangen die Fähigkeit kompetent und bedarfsgerecht in Beziehung auf diese Finanzanlagen beraten zu können.</p>
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Der Finanzanlagenvermittler</b></p> <p>Definition</p> <p>Aufgabengebiete &amp; Funktion eines Finanzanlagenvermittlers</p> <p><b>Verhaltenspflichten eines Finanzanlagenvermittlers</b></p> <p>Statusbezogene Informationspflichten</p> <p>Allgemeine Verhaltenspflichten</p> <p>Einholung von Informationen über den Kunden</p> <p>Finanzielle Verhältnisse</p> <p>Anlageziele</p> <p>Kenntnisse und Erfahrungen</p> <p>Erforderliche Angaben</p> <p>Geeignetheit und Angemessenheit</p> <p>Anlageberatung</p> <p>Anlagevermittlung</p> <p>Offenlegung von Zuwendungen</p> <p>Aufklärung des Kunden</p> <p>Art der Finanzanlage</p> <p>Risiken</p> <p>Kosten und Nebenkosten</p> <p>Interessenkonflikte</p> <p>Informationsblatt</p> <p>Geeignetheitsprüfung</p> <p>Anforderungen an Informationen und Werbung</p> <p><b>Geschlossene Investmentvermögen nach KAGB</b></p> <p>Vertragspartner</p> <p>Fondskonzeption</p> <p>Fondsvarianten</p> <p>Prospekt</p> <p>Handel mit geschlossenen Fondsanteilen (Zweitmarkt)</p> <p>Formen von Beteiligungsmöglichkeiten</p> <p><b>Besteuerung von geschlossenen Investmentvermögen</b></p>
---------------	---

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

**Modulbausteine** **FDL501-BH Begleitheft** Der Finanzanlagenvermittler und seine Finanzanlagen  
**Fachbuch** Kuckertz; Peschke; Rottenbacher; Ziska (Hrsg.): Finanzanlagenfachmann/-frau IHK  
**Onlinetutorium** (1 Stunde)

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

---

V3-2

FDL51

## Rechtliche Grundlagen der Finanzanlagenvermittlung

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul FDL51 erwerben die Studierenden allgemein relevanten rechtlichen Grundlagen im Bereich des Finanzanlagenvertriebs (Zivilrecht, Vertragsrecht, Gewerbeerlaubnis, Vermittlerrecht, Wettbewerbsrecht, etc.).</p> <p>Sie erwerben spezifisches rechtliches Wissen mit Blick auf Finanzanlagen (Geldwäschegesetz, Wertpapierhandelsgesetz, Finanzmarktrichtlinie (MIFID II), Bankenaufsicht, rechtliche Aspekte von Vermögensanlagen, Steuerrecht).</p> <p>Überdies erwerben sie allgemein relevante rechtliche Grundlagen im Bereich des Finanzanlagenvertriebs mit Bezug zur Digitalisierung (Verbraucherschutzrecht, DSGVO, sonstige rechtliche Herausforderungen der Digitalisierung).</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Allgemeine rechtliche Grundlagen für den Finanzanlagenvertrieb</b></p> <p>Zivilrecht Vertragsrecht Vermittlerrecht Wettbewerbsrecht Gewerbeerlaubnis</p> <p><b>Spezifische rechtliche Grundlagen für den Finanzanlagenvertrieb</b></p> <p>Geldwäschegesetz Wertpapierhandelsgesetz Finanzmarktrichtlinie (MIFID II) Bankenaufsicht Rechtlicher Rahmen der Finanzanlagen Rechtliche Aspekte von Vermögensanlagen Steuerrechtliche Aspekte bei Finanz- und Vermögensanlagen</p> <p><b>Verbraucherschutz und rechtliche Herausforderungen bei der Digitalisierung</b></p> <p>Verbraucherschutzrecht DSGVO Sonstige rechtliche Herausforderungen der Digitalisierung</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>RAE101-EL Studienbrief</b> Rechtsänderungen</p> <p><b>FDL502-BH-EL Begleitheft</b> Rechtliche Grundlagen des Finanzanlagenbetriebs</p> <p><b>FDL103 Studienbrief</b> Rechtsvorschriften für Finanzdienstleister</p> <p><b>FPK601 Studienbrief</b> Steuersparende Geldanlage</p> <p><b>DIT443 Studienbrief</b> Rechtliche Herausforderungen der Digitalisierung</p> <p><b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)



<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

V3-3

FDL55

## Vermittlung von Versicherungsanlagen

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul FDL55 erlangen die Studierenden Kenntnis des Kontextes in welchem potentielle Kunden von Versicherungsanlagen Abwägungsentscheidungen treffen.</p> <p>Sie erlangen die Fähigkeit zur sicheren mathematischen Abschätzung der Wirkungen von Versicherungsanlagen.</p> <p>Weiterhin erwerben sie die Fähigkeit zur Einschätzung der Situation von Versicherungsunternehmen.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Kundenberatung bei Versicherungsanlagen</b> Arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtliche Grundlagen Grundlagen der fünf Durchführungswege Praktische Umsetzung der Maßnahmen der bAV Staatliche und gesetzliche Förderung</p> <p><b>Kalkulation bei Versicherungen</b> Einfache und jährliche Verzinsung Anspar- und Auszahlpläne Kreditrechnung Rechtsrahmen für die Kalkulation von Versicherungen Rechtsgrundlagen Lebensversicherung Rechtsgrundlagen Krankenversicherung</p> <p><b>Situation von Versicherungsunternehmen</b> Betrachtung aller relevanten gesetzlichen und privaten Versicherungen Rechtliche Grundlagen der Versicherungswirtschaft Risiko und Risikopolitik der Versicherungsunternehmen</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>FDL506-BH-EL Begleitheft</b> Vermittlung von Versicherungsanlagen</p> <p><b>RAE101-EL</b> Rechtsänderungstabellen</p> <p><b>FDL401 Studienbrief</b> Gesetzliche Sozialversicherung I: Rentenversicherung, Beamtenversorgung und Arbeitslosenversicherung mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>FDL402 Studienbrief</b> Gesetzliche Sozialversicherung II: Krankenversicherung, Unfallversicherung und Pflegeversicherung mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>FDL403 Studienbrief</b> Individualversicherungen I: Lebensversicherung und Rentenversicherung mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>FDL404 Studienbrief</b> Individualversicherungen II: Krankenversicherung, Unfallversicherung sowie Berufsunfähigkeit mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte

<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

# Bankwesen

V4-1

FDL47

## Risikomanagement bei Kreditinstituten

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach Absolvieren dieses Moduls verfügen die Studierenden über ein Verständnis des Risikobegriffes, der Risikoarten und -quellen sowie des Risikomanagements als Führungsaufgabe im Unternehmen; sie können dies beschreiben und deuten; sie sind fähig sich Möglichkeiten der organisatorischen Einbindung des Risikomanagements zu erschließen; sie können die Abgrenzung des Risikomanagements zum Risikocontrolling erklären; sie können grundsätzliche Arten von Risikostrategien beschreiben; sie können tiefgehende Kenntnisse über den Risikomanagementprozess im Unternehmen (Inhalte, Aufgaben, Ziele) gewinnen; sie können Maßnahmen und Instrumente zur Risikoanalyse, zur Risikobewältigung und zur Risikoüberwachung beschreiben und einordnen;</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen des Risikomanagements</b> Unternehmensführung und Risiko Risikoquellen und Risikoarten Risikomanagement im Unternehmen Organisatorische Eingliederung des Risikomanagements Aufgabenzuordnung im Risikomanagement <b>Prozess des Risikomanagements</b> Mögliche Risikostrategien Rechtliche Grundlagen zum Risikomanagement ISO 31000 Risikomanagement Risikomanagementprozess <b>Einführung in die Fallstudie</b> Vorbereitende Aufgaben für den Risikomanagementprozess Risikoidentifikation Risikobewertung Risikoaggregation Risikobewältigung Risikoüberwachung und Risikoberichtswesen</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>FDL471 Studienbrief</b> Grundlagen des Risikomanagements mit <b>Onlineübung</b> <b>FDL472 Studienbrief</b> Risikomanagementprozess mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Dr. Jürgen Sehnert

## V4-2

## FDL48 Bankenaufsicht

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	Nach dem Absolvieren dieses Moduls sind die Studierenden in der Lage Tätigkeiten von Banken zu erläutern und in gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge einzuordnen; das System der Bankenaufsicht beschreiben können
<b>Inhalt</b>	<b>Finanzsysteme und ihre volkswirtschaftliche Bedeutung</b> Über die Notwendigkeit und Existenz von Finanzsystemen Das Bankensystem und sein institutionelles Umfeld: ein Überblick Banken als Finanzintermediäre Das Zentralbankensystem Supranationale Banken Börsen als organisierte Kapitalmärkte Die Bankenaufsicht als Element des institutionellen Umfelds des Bankensystems Ausgewählte Trends und Entwicklungstendenzen mit Einfluss auf die Finanzmarktakteure Rechtsvorschriften für Finanzdienstleister Die staatliche Überwachung der Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute in Deutschland Regelungen zur Beaufsichtigung der Institute Sonderregelungen für Spezialkreditinstitute Solvency II Risikomanagement und bankenaufsichtsrechtliche Grundlagen Risikomanagement am Beispiel der Kreditwirtschaft Kapital- und Liquiditätsregelungen für Banken – Basel I/II/III Risikosteuerung in Banken Rating und Risikomanagement
<b>Voraussetzungen</b>	Keine
<b>Modulbausteine</b>	<b>FDL481 Studienbrief</b> Finanzsysteme und ihre volkswirtschaftliche Bedeutung <b>FDL482 Studienbrief</b> Rechtsvorschriften für Finanzdienstleister <b>FDL483 Studienbrief</b> Risikomanagement und bankenaufsichtsrechtliche Grundlagen mit Onlineübung <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester

**Verwendbarkeit**

BA-FSM

---

**Studienleiter**

Prof. Dr. Markus Grottko

---

V4-3

FDL49

## Selbst- und fremdgesteuertes Vermögensmanagement von Banken

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	Nach Absolvieren dieses Moduls können die Studierenden ganzheitliche Vermögensanalysen für vermögende Privatkunden durchführen und bedarfsgerechte Produktempfehlungen geben.
<b>Inhalt</b>	<p><b>Selbstgesteuertes Vermögensmanagement:</b> Financial Planning Die Welt des Reichtums – Vermögensentwicklung und Trends Wealth Management Financial Planning Vermögensanalyse und Finanzplanung für Privatpersonen</p> <p><b>Fremdgesteuertes Vermögensmanagement: Management des liquiden Anlagevermögens im Rahmen des Mandatsgeschäfts</b> Abgrenzungen und Definitionen Exkurs: Stiftungsmanagement Produkte und Produktinnovationen im In- und Ausland Marktentwicklung und Konkurrenzsituation Beziehungsmanagement und Qualitätskonzepte Die Vermögensverwaltungsgebühr Beratungskonzepte und Vertriebswege Rechtsstellung der Berater Anforderungsprofil und Qualifikationsmöglichkeiten von Portfoliomanager</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>FDL491 Studienbrief</b> Selbstgesteuertes Vermögensmanagement: Financial Planning mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>FDL492 Studienbrief</b> Fremdgesteuertes Vermögensmanagement: Management des liquiden Anlagevermögens im Rahmen des Mandatsgeschäfts mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM
<b>Studienleiter</b>	Dr. Jürgen Sehnert



# Genossenschaftsberater

V5-1

FDL51

## Rechtliche Grundlagen der Finanzanlagenvermittlung

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul FDL51 erwerben die Studierenden allgemein relevanten rechtlichen Grundlagen im Bereich des Finanzanlagenvertriebs (Zivilrecht, Vertragsrecht, Gewerbeurlaubnis, Vermittlerrecht, Wettbewerbsrecht, etc.).</p> <p>Sie erwerben spezifisches rechtliches Wissen mit Blick auf Finanzanlagen (Geldwäschegesetz, Wertpapierhandelsgesetz, Finanzmarktrichtlinie (MIFID II), Bankenaufsicht, rechtliche Aspekte von Vermögensanlagen, Steuerrecht).</p> <p>Überdies erwerben sie allgemein relevante rechtliche Grundlagen im Bereich des Finanzanlagenvertriebs mit Bezug zur Digitalisierung (Verbraucherschutzrecht, DSGVO, sonstige rechtliche Herausforderungen der Digitalisierung).</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Allgemeine rechtliche Grundlagen für den Finanzanlagenvertrieb</b></p> <p>Zivilrecht Vertragsrecht Vermittlerrecht Wettbewerbsrecht Gewerbeurlaubnis</p> <p><b>Spezifische rechtliche Grundlagen für den Finanzanlagenvertrieb</b></p> <p>Geldwäschegesetz Wertpapierhandelsgesetz Finanzmarktrichtlinie (MIFID II) Bankenaufsicht Rechtlicher Rahmen der Finanzanlagen Rechtliche Aspekte von Vermögensanlagen Steuerrechtliche Aspekte bei Finanz- und Vermögensanlagen</p> <p><b>Verbraucherschutz und rechtliche Herausforderungen bei der Digitalisierung</b></p> <p>Verbraucherschutzrecht DSGVO Sonstige rechtliche Herausforderungen der Digitalisierung</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>RAE101-EL Studienbrief</b> Rechtsänderungen</p> <p><b>FDL502-BH-EL Begleitheft</b> Rechtliche Grundlagen des Finanzanlagenbetriebs</p> <p><b>FDL103 Studienbrief</b> Rechtsvorschriften für Finanzdienstleister</p> <p><b>FPK601 Studienbrief</b> Steuersparende Geldanlage</p> <p><b>DIT443 Studienbrief</b> Rechtliche Herausforderungen der Digitalisierung</p> <p><b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte

<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM, BA-FSM-D
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

V5-2

FDL53

## Digitale Möglichkeiten bei dem Vertrieb von Finanzanlagen und Genossenschaftsanlagen

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul FDL53 erwerben die Studierenden Handlungskompetenz in verschiedenen Formen digitaler Medien und Handlungskompetenz in der Austarierung von Online- und Offline-Marketing.</p> <p>Sie erwerben geschicktes Networking und Personal Branding in digitalen Medien unter Beachtung des digitalen Knigge und gehen mit Kunden in digitalen Medien um.</p> <p>Weiterhin passen sie sich in Problemstellungen von Kunden mit den eigenen Angeboten ein und lösen Probleme von Kunden mittels neuer digitaler Geschäftsmodelle.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Digital Media</b> Typen digitaler Medien Social Media Kanäle Blogs Messenger Dienste Formen der Intranetkommunikation Online- und Offline-Marketing</p> <p><b>Digital Networking &amp; Personal Branding</b> Mittel des Digital Networking und des Personal Branding Digitaler Knigge</p> <p><b>Digital Sales</b> Customer Centricity Customer Experience, Customer Engagement &amp; User Generated Content Sales Funnel Customer Journey Approaches Value in Context</p> <p><b>Digital Investment, Bewertung, Private Equity &amp; Restrukturierung in der Krise</b> <b>Digitale Innovationen &amp; Geschäftsmodelle</b></p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>FDL504-BH-EL Begleitheft</b> Digitale Möglichkeiten beim Finanzanlagen- und Genossenschaftsanlagenvertrieb</p> <p><b>DML812 Studienbrief</b> Theoretische Linien des digitalen Marketing</p> <p><b>DML821 Studienbrief</b> Digital Networking &amp; Personal Branding</p> <p><b>DML814 Studienbrief</b> Kunden- und Personenzentrierung bei Digital Sales</p> <p><b>DML801-BH Begleitheft</b> zum Studienbrief DML802</p> <p><b>DML802 Studienbrief</b> Digital Innovation &amp; Digital Business Modelling</p> <p><b>DML824 Studienbrief</b> Krisenmanagement von Digital Business</p> <p><b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM, BA-FSM-D
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

V5-3

FDL54

## Genossenschaften und Genossenschaftsrecht (inklusive digitaler Möglichkeiten)

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls FDL54 nutzen die Studierenden Historie, Entstehungsgrund und daraus resultierenden Zweck zur Schärfung für genossenschaftliche Geschäftsideen. Sie können im Genossenschaftsrecht in wesentlichen Aspekten und Dimensionen sicher agieren (Haftung, Satzung, AGO, Förderzweckrichtlinien).</p> <p>Die Studierenden kennen wesentliche Aspekte bei der Besteuerung von Genossenschaften und schätzen diese in ihren Wirkungen ab. Weiterhin nutzen sie zielsicher Chancen aus rechtlichen Besonderheiten von Genossenschaften und vermeiden zielsicher Risiken aus rechtlichen Besonderheiten von Genossenschaften.</p> <p>Überdies verstehen sie betriebswirtschaftliche Besonderheiten von Genossenschaften erkennen in zentralen unternehmerischen Dimensionen (Unternehmensführung, Personalwesen, Betriebsorganisation, Material- und Produktwirtschaft, Absatzwirtschaft, Finanzierung/Investition, Kosten- und Leistungsrechnung, Bilanzanalyse) wieder.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Genossenschaften Historie und Nachhaltigkeit des Genossenschaftsgedankens</b> Historie und Entstehung Gründungsgeschichte und Zweck Organe einer Genossenschaft Nachhaltigkeit und Genossenschaftsgedanke</p> <p><b>Rechtliche und steuerliche Betrachtung einer Genossenschaft</b> Genossenschaftsgesetz Haftung / Satzung / AGO / Förderzweckrichtlinien Rechtliche Besonderheiten bei Genossenschaften Kommunikation/Darstellung des Förderzwecks einer Genossenschaft Rechtliche Vor- und Nachteile einer Genossenschaft Kapitalertragssteuer/Umsatzsteuer/Lohnsteuer Steuerliche Vor- und Nachteile einer Genossenschaft</p> <p><b>Betriebswirtschaftlicher Hintergrund einer Genossenschaft</b> Unternehmensführung in der Genossenschaft Betriebsorganisation in der Genossenschaft Investition und Finanzierung in der Genossenschaft Bilanz und Bilanzanalyse bei Genossenschaften Betriebsstatistik Ökonomische Vorteile / Chancen von Genossenschaften Ökonomische Nachteile / Risiken von Genossenschaften</p> <p><b>Digital Management</b> Spinnovation Customer Centricity &amp; Personalisierung Customer Co-Creation</p>

---

Sharingmodelle  
 Plattformmodelle  
**Genossenschaftsaufsicht, -prüfung und  
 Genossenschaftsverband**

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>FDL505-BH-EL Begleitheft</b> Genossenschaften und Genossenschaftsrecht inkl. digitaler Möglichkeiten <b>GEN501 Studienbrief</b> Der Genossenschaftsgedanke inklusive rechtlicher und ökonomischer Besonderheiten von Genossenschaften mit <b>Onlineübung</b> <b>DML828 Studienbrief</b> Digital Management mit <b>Onlineübung</b> <b>GEN502 Studienbrief</b> Genossenschaftsprüfung und Genossenschaftsverband mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM, BA-FSM-D
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

# International Sustainable Finance

V6-1

IKK66

## Grundlagen des interkulturellen Managements

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls IKK66 kennen die Studierenden basale Theorien der interkulturellen Wirtschaftskommunikation und erfassen interkulturelle Kommunikation als interdisziplinäres Forschungsfeld.</p> <p>Sie kennen Grundlagen von Kulturtheorie und Kulturkomparatistik und beschreiben sprach- und kommunikationswissenschaftliche Grundlagen der interkulturellen Kommunikation.</p> <p>Weiterhin erläutern die Studierenden die Bedeutung interkultureller Kompetenzen im Bereich der Wirtschaft.</p> <p>Überdies legen sie Kulturuniversalien und Kulturstandards, Formen und Probleme interkultureller Begegnungen dar.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Was ist Kultur?</b>          Interkulturelle Kommunikation          Kulturmodelle          Kulturbezogene Universalien</p> <p><b>Sprache und Kommunikation</b>          Sprache und Kultur          Kommunikation</p> <p><b>Interkulturelle Kommunikation in der Praxis</b>          Interkulturelle Kommunikation          Phasen (inter)kultureller Anpassung</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>IKM101 Studienbrief</b> Was ist Kultur?  <b>IKM102 Studienbrief</b> Sprache und Kommunikation  <b>IKM103 Studienbrief</b> Interkulturelle Kommunikation in der Praxis  <b>Onlineübung</b> zu den Studienbriefen IKM101, IKM102 und IKM103  <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-BWL, BA-BWL-D, BA-DLC, BA-DLM, BA-FSM, BA-FSM-D, BA-FÜB-TE, BA-FÜB-TF, BA-FÜB-WF, BA-FÜB-WES, BA-FÜB-WFS, BA-FÜB-WE, BA-FÜB-WFR, BA-FÜB-WSP, BA-IBC, BA-IBC-TOU, BA-IBW, BA-LOG, BA-PER, BE-WIW180, BE-WIW-DB, BE-WIW-PIM, BE-WIWEE, BE-WIW-IND





<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul GES40 sind die Studierenden in der Lage, sich systematisch mit dem Begriff der Nachhaltigkeit auseinanderzusetzen.</p> <p>Sie kennen die Rahmenbedingungen für nachhaltige Unternehmensführung und können diese einordnen.</p> <p>Sie verstehen entsprechende operative Unternehmensprozesse und können diese unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeit und dem verantwortlichen Umgang mit Ressourcen erfolgreich gestalten.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, eine wissenschaftliche Ausarbeitung zum Thema nachhaltige Unternehmensführung zu erstellen, ggf. motiviert durch praktische Erfahrungen im Berufsalltag.</p> <p>Sie können Ausarbeitungen im Team präsentieren und diskutieren.</p> <p>Die Studierenden können ökologische Implikationen ihrer Managemententscheidungen abschätzen und bei ihren Managemententscheidungen mit einbeziehen.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen des Nachhaltigkeitsmanagements</b></p> <p>Aktuelle Bedeutung der Nachhaltigkeit?</p> <p>Grundlagen zum Nachhaltigkeitsmanagement</p> <p>Rahmenbedingungen für das unternehmerische Nachhaltigkeitsmanagement</p> <p><b>Verankerung des Nachhaltigkeitsmanagements im Unternehmen</b></p> <p>Ansätze für ein ganzheitliches Nachhaltigkeitsmanagement</p> <p>Nachhaltigkeitsorientierte Analyse der Anspruchsgruppen und Interaktionsthemen</p> <p>Nachhaltigkeitsorientierte Ordnungsmomente</p> <p>Nachhaltigkeitsorientierte Prozesse</p> <p>Nachhaltigkeitsorientierte Entwicklungsmodi</p> <p><b>Nachhaltigkeitsmanagement in den operativen Prozessen</b></p> <p>Voraussetzungen für ein operatives Nachhaltigkeitsmanagement</p> <p>Nachhaltigkeit in der Forschung und Entwicklung (F&amp;E)</p> <p>Nachhaltigkeit in den Leistungserstellungsprozessen</p> <p>Nachhaltigkeit in den kundenorientierten Geschäftsprozessen</p> <p>Nachhaltigkeit in den Prozessen des Human Resource Managements</p> <p><b>Fallstudie Ökologisches Management im Gesundheitswesen</b></p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>PMN103 Studienbrief</b> Grundlagen des Nachhaltigkeitsmanagements mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>PMN104 Studienbrief</b> Verankerung des Nachhaltigkeitsmanagements im Unternehmen mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>PMN105 Studienbrief</b> Nachhaltigkeitsmanagement in den operativen Prozessen mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>GES401-FS Fallstudie</b> Ökologisches Management im Gesundheitswesen <b>Onlineseminar</b> (2 Stunden)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-GEM, BA-PER, BA-PFM, BA-SOM, BS-ERW, BS-TBD, BA-FSM, BA-FSM-D
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottko

## V6-3

## FDL64 Inclusive sustainable finance

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul FSM64 sind die Studierenden in der Lage, sich systematisch mit dem Aufbau eines alternativen nachhaltigen internationalen Financebereichs auseinanderzusetzen.</p> <p>Sie sind in der Lage für eine international nachhaltige Finance notwendige moralische Überlegungen anzustellen, insbesondere, wie sich anhand des Missbrauchs von Finance in der Vergangenheit noch glaubwürdig und nachhaltig international Finance betreiben lässt.</p> <p>Sie verstehen es, die Prinzipien entsprechend glaubwürdiger und jahrhunderte alter Traditionen der Vergangenheit dem bloßen green washing von Finance entgegen zu setzen.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, eine wissenschaftliche Ausarbeitung zum Thema nachhaltige Unternehmensführung zu erstellen, ggf. motiviert durch praktische Erfahrungen im Berufsalltag.</p> <p>Sie können Ausarbeitungen im Team präsentieren und diskutieren.</p> <p>Die Studierenden können ökologische Implikationen ihrer Managemententscheidungen abschätzen und bei ihren Managemententscheidungen mit einbeziehen.</p>
<b>Inhalt</b>	<b>Moral Tradition Gemeinschaft Erfahrung Ziel</b>
<b>Voraussetzungen</b>	Grundkenntnisse in Finance, Nachhaltigkeit und Interkulturalität
<b>Modulbausteine</b>	<b>Fachbuch</b> Shah, A. K. (2022). Inclusive and Sustainable Finance Taylor & Francis. <b>OnlineSeminar</b> (2 Stunden)
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch/Englisch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-FSM, BA-FSM-D
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Markus Grottke

# Digital Services

V7-1

## MKG50 Marketing von E-Services

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls MKG50 verstehen die Studierenden die wesentlichen Veränderungen in Dienstleistungsgeschäftsmodellen durch die Digitalisierung und können daraus Schlussfolgerungen ziehen.</p> <p>Sie erkennen und verstehen Transformationen entlang der wesentlichen Marketinginstrumente.</p> <p>Weiterhin können sie Veränderungen durch multidirektionale Kommunikation bei Social Media nachvollziehen und in Handlungsansätze übertragen.</p> <p>Überdies integrieren sie den zunehmenden Ortsbezug von E-Services und leiten Marketinginstrumenten im Mobile Marketing ab.</p> <p>Sie erlangen Verständnis der Co-Produktion von Dienstleistungen über elektronische Netzwerke und leiten daraus ab, wie die Beziehung zum co-produzierenden Kunden zu gestalten ist.</p> <p>Die Studierenden verstehen die Service Value als Optimierungskriterium der Service-Entwicklung und können sie einsetzen.</p> <p>Sie verstehen die Methoden des Service-Engineerings und wenden diese im Rahmen des Smart Engineering für E-Services an.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Geschäftsmodelle mit E-Services</b> Transformation von Geschäftsmodellen in einer digitalisierten Welt Smart Service Canvas Bewertung von digitalen Dienstleistungskonzepten</p> <p><b>Dienstleistungsmanagement mit Social Media</b> Dienstleistungsmanagement und Social Media Social Media als Management-Herausforderung Social Media Strategien bei Dienstleistungsunternehmen</p> <p><b>Mobile Marketing für E-Services</b> Relevanz mobiler Medien für das Marketing von E-Services Grundlagen zum Mobile Marketing Mobile Marketinginstrumente</p> <p><b>Management der Kundenintegration bei E-Services</b> Interaktive Wertschöpfung als Kennzeichen von E-Services Management der interaktiven Wertschöpfung Determinanten und Wirkungen der interaktiven Wertschöpfung</p> <p><b>Service-Value und Service Engineering für E-Services</b> Messung des Service Value Management des Service Value Herausforderungen bei der Entwicklung von E-Services Smart Services</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>Fachbuch</b> Bruhn; Hadwich: Dienstleistungen 4.0 mit <b>MKG611-BH Begleitheft</b> und <b>Onlineübung</b></p> <p><b>Fachbuch</b> Bruhn; Hadwich: Dienstleistungsmanagement und Social Media mit <b>MKG635-BH Begleitheft</b> und <b>Onlineübung</b></p> <p><b>Fachbuch</b> Rieber: Mobile Marketing mit <b>MKG636-BH Begleitheft</b> und <b>Onlineübung</b></p>

**Fachbuch** Bruhn; Hadwich: Interaktive Wertschöpfung durch Dienstleistungen mit **MKG637-BH Begleitheft** und **Onlineübung**  
**Fachbuch** Bruhn; Hadwich: Service Value als Werttreiber und **Fachbuch** Thomas; Nüttgens; Fellmann: Smart Service Engineering mit **MKG638-BH Begleitheft** und **Onlineübung**  
**Onlinetutorium** (1 Stunde)

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (2 Stunden)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-DIT5, BA-DMM, BA-DMS, BA-IDG, BS-TBD, BA-FSM, BA-FSM-D
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Torsten Olderog

## V7-2

## MKG51 Digital Front-End Services

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul MKG51 grenzen die Studierenden sicher den Begriff des "Service" ab und können wesentliche Entwicklungen sowie deren Bedeutung skizzieren. Sie überblicken das Feld der Digital Business Services und können Frontend-Systeme in diesen Kontext einordnen. Sie differenzieren die Dimensionen Nutzungsmöglichkeiten, Lokalisierungs- und Darstellungstechnologien sowie Übertragungstechnologien für Digital Front-End Services. Weiterhin berücksichtigen sie das Nutzungserlebnis und Usability im Rahmen von Produktentwicklung, Bedienbarkeit und Marketing von Digital Front-End Services. Überdies evaluieren die Studierenden, welche Vor- und Nachteile sich aus den Optionen zur Darstellung und Auslieferung von Digital Front-End Services ergeben.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Entwicklungen bei Digital Front-End Services</b> Digitalisierung von Front-End-Services Aktuelle Entwicklungen</p> <p><b>Formen von Digital Front-End Services</b> Einteilung von Front-End Services Nutzungsmöglichkeiten von Front-End Services</p> <p><b>Darstellungs- und Lokalisierungstechnologien</b> Darstellung von Inhalten Location Based Services</p> <p><b>Nutzererlebnisse</b> Perspektivenwechsel bei der Entwicklung von Front-End Services Konzeptualisierung der Nutzererlebnisse Berücksichtigung des Nutzererlebnisses bei der Entwicklung</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>MKG612 Studienbrief</b> Entwicklungen bei Digital Front-End Services mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>MKG613 Studienbrief</b> Formen von Digital Front-End Services mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>MKG614 Studienbrief</b> Darstellungs- und Lokalisierungstechnologien mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>MKG615 Studienbrief</b> Nutzererlebnisse mit <b>Onlineübung</b></p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester

**Verwendbarkeit** BA-DIT5, BA-DMM, BA-DMS, BA-IDG, BS-TBD, BA-FSM, BA-FSM-D

---

**Studienleiter** Prof. Dr. Torsten Olderog

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls MKG52 verstehen die Studierenden Architekturmodelle für Digital Back-End Services und den Zusammenhang mit klassischen betrieblichen Anwendungssystemen (ERP-/SCM-/CRM-/WWS-Systeme).</p> <p>Sie haben einen Überblick zu klassischen Querschnittssystemen (z.B. Office-, CMS-, DMS- und WMS-Systeme) und können hier neue webbasierte Anwendungssysteme (z.B. E-Recruiting, E-Sourcing, Enterprise-Mobile-Management-Systeme, Recommender-Systeme) einordnen.</p> <p>Sie verstehen innovative Bereitstellungsinfrastrukturen für Digital Back-End Services (z.B. Cloud-Computing) und Erkennen die Bedeutung von APIs. Ableitung von Anwendungsfällen für Digital Back-End Services.</p> <p>Die Studierenden verstehen die Funktionalität und Wirkungsweise von Wertschöpfungsnetzwerken mit APIs und können diese darstellen.</p> <p>In diesem Zusammenhang verstehen sie auch die Bedeutung von KI (Künstliche Intelligenz).</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen zu Digital Back-End Services</b> Struktur und Bedeutung von Digital Back-End Services Zusammenspiel mit klassischen Anwendungssystemen</p> <p><b>Webbasierte Digital Back-End Services</b> Traditionelle Querschnittssysteme in Unternehmen Ergänzung bestehender Systeme durch webbasierte Services</p> <p><b>Bereitstellungsinfrastrukturen</b> Bedeutung der Infrastruktur für die Nutzbarkeit von Digital Back-End Services Cloud-Computing Bedeutung von APIs für Digital Back-End Services</p> <p><b>Digitale Wertschöpfungssysteme auf Basis von APIs</b> Digitalisierung von Wertschöpfungsstrukturen Kooperation in Wertschöpfungsnetzwerken APIs als technische Basis der Zusammenarbeit</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>MKG616 Studienbrief</b> Grundlagen zu Digital Back-End Services mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>MKG617 Studienbrief</b> Webbasierte Digital Back-End Services mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>MKG618 Studienbrief</b> Bereitstellungsinfrastrukturen mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>MKG619 Studienbrief</b> Digitale Wertschöpfungssysteme auf Basis von APIs mit <b>Onlineübung</b></p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch



<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-DIT5, BA-DMM, BA-DMS, BA-IDG, BS-TBD, BA-FSM, BA-FSM-D
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Torsten Olderog

# Social Media Marketing und Digitale Markenführung

V8-1

**MKG58 Social Media Marketing**

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme am Modul MKG58 können die Studierenden die Einsatzfelder von Social Media identifizieren und beschreiben. Sie kennen wichtige Plattformen, verdeutlichen deren Funktionalitäten und übertragen sie auf spezifische Anwendungsfälle. Weiterhin stellen sie Social Media Strategien auf und können Social Media Kampagnen beschreiben und aufstellen. Die Studierenden kennen relevante rechtliche Grundlagen für Social Media. Sie identifizieren und ordnen neue Trends und Chancen im Bereich Social Media ein.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Weiterführende Grundlagen und Einsatzfelder von Social Media</b> Grundlagen und Einsatzfelder Funktionalitäten der wichtigsten Plattformen und Apps Anwendungsbeispiele <b>Social Media Strategie</b> Integration der sozialen Medien in die Marken- und Marketingstrategie Social Media Monitoring Social Media Strategien <b>Social Media Kampagnenmanagement</b> Prozesse und Strukturen Kampagnen planen Kampagnen umsetzen Erfolg messen Exkurs: Krisenkommunikation <b>Trends und Herausforderungen im Social Media Marketing</b> Rechtliche Grundlagen Allgemeine Verhaltensweisen Trends, Chancen und Risiken</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen des Marketingmanagements und des Onlinemarketings
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>MKG628 Studienbrief</b> Weiterführende Grundlagen und Einsatzfelder von Social Media mit <b>Onlineübung</b> <b>MKG629 Studienbrief</b> Social Media Strategie mit <b>Onlineübung</b> <b>MKG630 Studienbrief</b> Social Media Kampagnenmanagement mit <b>Onlineübung</b> <b>MKG645-RE-EL wissenschaftliche Quellen</b> mit <b>MKG631-BH Begleitheft</b> und <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (2 Stunden)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester

<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-DIT5, BA-DMS, BA-FSM, BA-FSM-D, BA-MVM, BS-WIP
<b>Studienleiter</b>	Manuel Stegemann

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls MKG59 beschreiben die Studierenden die Grundlagen und Besonderheiten der digitalen Markenführung.</p> <p>Sie identifizieren Unterschiede und Gemeinsamkeiten zur klassischen Markenführung.</p> <p>Weiterhin beschreiben sie Ansätze für integrative Vorgehensweisen. Überdies identifizieren sie verschiedene Handlungsfelder und beschreiben Instrumente sowie passen diese auf Anwendungsfelder an.</p> <p>Die Studierenden erkennen neue Ansätze und ordnen diese im Gesamtzusammenhang ein.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen und Integration der digitalen Markenführung</b>          Notwendigkeit und Hintergrund der digitalen Markenführung          Integration der digitalen Markenführung in die ganzheitliche Markenführung</p> <p><b>Instrumente der digitalen Markenführung</b>          Handlungsfelder und Umsetzung der digitalen Markenführung          Storytelling und Content-Marketing          Customer Experience, Customer Engagement und User Generated Content</p> <p><b>Likeonomics - Wert und Bewertung von "Likes" und Marken</b>          Rating- und Review-Management          Influencer Marketing          Personality not included</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>ABWI099-EL Fachbuch</b> Kreutzer; Land: Digitale Markenführung</p> <p><b>MKG646-RE-EL wissenschaftliche Quellenarbeit</b></p> <p><b>MKG639-BH Begleitheft mit Onlineübung</b></p> <p><b>MKG640-BH Begleitheft mit Onlineübung</b></p> <p><b>MKG641-BH Begleitheft mit Onlineübung</b></p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-DIT5, BA-DMS, BA-MVM, BA-FSM, BA-FSM-D
<b>Studienleiter</b>	Manuel Stegemann

V8-3

MKM60

## Praxisanwendung zu Social Media Marketing und Digitaler Markenführung

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Instrumentelle Fertigkeiten
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls MKM60 bearbeiten und lösen die Studierenden einzeln oder im Team praktische Aufgabenstellungen mit einem grundlegenden wissenschaftlichen Anspruch der Themenfelder und Schwerpunkte der Vertiefungsrichtung problem- und zielorientiert. Sie setzen das erworbene Fachwissen um und wenden diese an. Weiterhin verfügen die Studierenden über die Fähigkeit, geeignete Modelle, Methoden und Instrumente ein. Überdies dokumentieren und präsentieren sie Ergebnisse zielorientiert.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Bearbeitung eines Praxisprojektes oder -beispiels</b> selbstständig sowie in Gruppen unter Verwendung verschiedener Methoden und Diskurse; Beispiele:</p> <p>Analyse und Weiterentwicklung einer Social Media Strategie bzw. einer Content Marketing Strategie. Anwendung etablierter und neuer Ansätze auf praktische Beispiele. Erarbeitung von Handlungs- und Optimierungsempfehlungen. usw.</p> <p>Gegenstand der Projektarbeiten: Analyse, Planung, Konzeption, Gestaltung, Entwicklung, Einsatz und Bewertung von Lösungen für den Praxiseinsatz unter Berücksichtigung der Kompetenzfelder der Vertiefungsrichtung. Gegebenenfalls Integration eines empirischen Analyseteils im Fallbeispiel.</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Kenntnisse im Social Media Marketing und digitalem Markenmanagement
<b>Modulbausteine</b>	Keine.
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Häufigkeit</b>	Jedes Semester
<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Verwendbarkeit</b>	BA-DIT5, BA-DMS, BA-MVM, BA-FSM, BA-FSM-D
<b>Studienleiter</b>	Manuel Stegemann