

Grundsätzliches

Zielsetzung:

Ziel des Studiums ist eine wissenschaftliche wie berufsorientierte Qualifizierung. Die Studierenden sammeln bei anerkannten Praxispartnern branchen- und unternehmensbezogene Erfahrungen. Sie erweitern und vertiefen das während der Theoriephase erworbene Wissen. Sie erwerben die Fähigkeit, praxisbezogene Aufgabenstellungen wissenschaftlich zu reflektieren, zu analysieren und zu lösen. Durch eine enge Verzahnung der praktischen Tätigkeit mit der vorhergehenden und nachfolgenden Theoriephase wird ein Transfer von der Theorie in die Praxis und aus der Praxis in die Theorie angestrebt. Die vorliegende Praxisübersicht gibt Hinweise über den planmäßigen mit den theoretischen Inhalten des Studiums abgestimmten Einsatz der dualen Studierenden in den Praxisphasen. Abhängig von der gewählten Vertiefung kann der von den Praxispartnern zu erstellende Durchlaufplan Themen des stationären oder des Online-Handels integrieren. Die Studierenden dokumentieren die Stationen ihres Praxisdurchlaufs in einem Tätigkeitsnachweis.

Die Praxispartner stellen sicher, dass die Studierenden im Rahmen des Praxismoduls Zugang zu den entsprechenden Informationen innerhalb der Organisation erhalten und bei der Sammlung, Aufbereitung und Analyse der erforderlichen Informationen unterstützt werden. Zu diesem Zweck wird vom Praxispartner ein Mentor benannt, der für die Koordination der betrieblichen Ausbildung verantwortlich ist und die Einschätzung der Prüfungsleistung der Praxismodule aus Sicht des Praxispartners übernimmt. Die Praxismodule sind inhaltlich und zeitlich an den Theoriemodulen orientiert und dienen während der Praxisphasen für die Studierenden als Grundlage der Aufgabenplanung. Als Lerninhalte der Praxismodule sind exemplarische Sachverhalte auszuwählen.

Prüfungsleistungen:

In jedem Praxismodul wird von den Studierenden eine Prüfungsleistung erbracht. Für die ersten vier Semester geschieht dies in Form von **Praxisarbeiten**¹. Das Thema der ersten Praxisarbeit ist durch die Modulbeschreibung (6DM-PR1ES-ES bzw. 6DM-PR1HM-HM) vorgegeben und hat die Vorstellung des Praxispartners anhand seiner konstitutiven Merkmale zum Inhalt. Themenvorschläge für die Praxisarbeit zwei bis vier sind gemeinsam mit dem Praxismentor und dem betreuenden Dozent der Studienakademie abzustimmen und innerhalb der ersten vier Wochen der Praxisphase bei der Studienrichtungsleitung einzureichen. Nach Bearbeitung des Themas sind die Praxisarbeiten, versehen mit dem Sichtvermerk des Praxismentors, jeweils zwei Wochen nach Beginn des darauf folgenden Theoriesemesters zur Bewertung durch den Mentor der Staatlichen Studienakademie Riesa im Studiengang abzugeben. Die Bewertung obliegt jeweils dem betreuenden Dozent der Staatlichen Studienakademie Riesa. Die Einschätzung des Praxismentors sollte zur Notenfindung herangezogen werden.

Im fünften Semester weisen die Studierenden den Praxistransfer in einer **mündlichen Transferprüfung** nach, in welcher vor einer Prüfungskommission aus Dozenten der Akademie sowie Praxisvertretern fachpraktische Fragen unter Berücksichtigung theoretischer Erkenntnisse beantwortet werden.

Im sechsten Semester ist die **Bachelorthesis** anzufertigen und zu verteidigen. Für die Begutachtung und Bewertung der Bachelor Thesis sind der Gutachter der Staatlichen Studienakademie Riesa und der Gutachter des Praxispartners zuständig. Vor dem Ende der letzten Praxisphase verteidigt der Studierende seine Thesis vor einer Prüfungskommission, der in der Regel beide Gutachter angehören.

¹ Die Praxisarbeit wird prüfungsrechtlich auch als Projektarbeit bezeichnet (siehe Prüfungsordnung für den Studiengang BWL-Dienstleistungsmanagement vom 01.10.2016, § 14, Abs. 4).

Praxisphase 1. Semester

Während der ersten Praxisphase wenden die Studierenden das im Rahmen der Theoriemodule aus dem ersten Semester erworbene Grundlagenwissen zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und zum Dienstleistungsmanagement, zur Buchführung sowie zur Wirtschaftsmathematik und Wirtschaftsinformatik an. Ferner reflektieren die Studierenden die Lehrinhalte zur Einführung Handelsmanagement und E-Commerce und praktizieren die erlernten Methoden und Instrumente aus den Bereichen wissenschaftliches Arbeiten, Projektmanagement und Kommunikations-/Präsentationstechniken. In der ersten Praxisphase sollte den dualen Studierenden ein Durchlauf durch alle Organisationsbereiche ermöglicht werden, um die Unternehmensbereiche und Ansprechpartner kennenzulernen, sich vertraut zu machen mit dem Sortiment und dem Leistungsangebot sowie der Organisationsform und den Geschäftsprozessen.

Thema der ersten Praxisarbeit ist die Vorstellung des Praxispartners anhand seiner konstitutiven Merkmale. So sollen die Rechtsform, unternehmerische Ziele, (Unternehmens-)Kultur, Organisation, Leistungsportfolio, Betriebsform, Geschäftsprozesse sowie das Zusammenwirken der Unternehmensbereiche vorgestellt werden.

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxis-modul	Workload (LVS)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload (LVS)
Mitarbeit bei der Leistungserstellung mit Schwerpunkten je nach betrieblichen Gegebenheiten: - Unterstützung der operativen Tätigkeit in allen Bereichen der Organisation - Kennenlernen der Geschäftsfelder und Prozesse im Handelsunternehmen - Mitwirkung in Teilprozessen, wie z.B. Wareneingangskontrolle Warenbereitstellung Warenplatzierung Warenpräsentation Verkauf und Service Inventurvorbereitung Inventurdurchführung	6DM-PR1HM-HM Unternehmenspräsentation Unternehmensdarstellung hinsichtlich: - Rechtsform - Unternehmensziele - Philosophie/Kultur - Ziele und Strategien - Betriebsform - Organisationsstruktur - Leistungsportfolio und Vertriebsstruktur - Geschäftsprozesse - Stellung im Markt - Lieferanten- und Kundenstruktur - Zusammenwirken der betrieblichen Bereiche	180	6DM-ABGDM-DM ABWL Einführung in die BWL/Grundlagen des Dienstleistungsmanagement	50
			6DM-MAWI-DM Wirtschaftsmathematik und Wirtschaftsinformatik	50
			- Einblick in das Informationsmanagement und die Kommunikationssysteme des Unternehmens - Überblick über die IT-Systeme des Praxispartners	
			6DM-EHM-HM Einführung Handelsmanagement und E-Commerce	80
			- Grundlagen - Marktstrukturen der Branche/Relevanz Online-Handel - Charakteristik der Betriebsform - Zielgruppen - Standortmerkmale - Wertschöpfungsketten im Distributionsmanagement	

Praxisphase 2. Semester

In der zweiten Praxisphase reflektieren die Studierenden die theoretisch erlernten Inhalte zur Kosten-Leistungsrechnung, der rechtlichen Grundlagen des BGB und des Schuldrechts, des Dienstleistungsmarketing und der Marktforschung sowie der Statistik. Einen Schwerpunkt bildet die Vertiefung des Wissens zum Supply Chain Management. Die Studierenden erhalten das Handwerkszeug, um die warenwirtschaftlichen Prozesse und Entscheidungsfelder der Beschaffung sowie der Lager- und Distributionslogistik an kundenseitige Anforderungen und an betriebswirtschaftlichen Kriterien auszurichten. Neben der Gestaltung der materiellen Warenströme in Beschaffung, Logistik und Lagerhaltung machen sie sich mit der informationsseitigen Prozessunterstützung durch Warenwirtschaftssysteme vertraut.

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxis-modul	Workload (LVS)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload (LVS)
<p>Mitarbeit bei der Leistungserstellung je nach betrieblichen Gegebenheiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mitwirkung an Aufgaben der Beschaffung und des Einkaufs, z.B. <ul style="list-style-type: none"> Beschaffungsmarktforschung Beschaffungsplanung Einkaufsvorbereitung Disposition Steuerung und Überwachung des Wareneinganges - Übernahme von Tätigkeiten in der Lagerlogistik, z.B. <ul style="list-style-type: none"> Kommissionierung Bestandsüberwachung Warenbereitstellung Warenkunde/ Qualitätssicherung - Kennenlernen der Funktionsweise sowie der Aussage- und Nutzungsmöglichkeiten des Warenwirtschafts/ERP-Systems - Mitwirkung bei der Tourenplanung - Betriebsstatistik - Analyse von Geschäftsprozessen 	<p>6DM-PR2HM-HM Beschaffung, Lagerwirtschaft und Logistik</p>	<p>180</p>	<p>6DM-MASTQ-DM Statistik und Quantitative Methoden</p>	<p>20</p>
	<p>Exemplarische Sachverhalte</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisation - Disposition - Beschaffung - Lagerhaltung - Transport 	<ul style="list-style-type: none"> - Anwendung statistischer Methoden und Verfahren, um betriebliche Prozesse abzubilden 	<p>90</p>	
		<p>6DM-SCM-HM Supply Chain Management/ Warenwirtschaftssysteme</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kennenlernen der Handlungsfelder im Supply Chain Management - Aufgaben der operativen Beschaffung/Vertiefung der Kenntnisse zur Beschaffungsplanung, Bedarfsplanung, Beschaffungsmarktforschung und Beschaffungsorganisation - Instrumentarium des Kooperationsmanagements zum Lieferanten - IT-gestützte Informationsflüsse/ Nutzung des Warenwirtschaftssystems - Überblick über Lagerungskonzepte/ Vertiefung der Kenntnisse zur Lagerhaltung und Disposition - Anwendung der Grundbegriffe der Logistik - Analyse logistischer Prozesse im Rahmen des Supply Chain Management 		

Praxisphase 3. Semester

In der dritten Praxisphase reflektieren die Studierenden die theoretischen Inhalte zur Investition und Finanzierung, Handels- und Gesellschaftsrecht und den Grundlagen der Mikroökonomie sowie zu den quantitativen Methoden der Marktforschung und wenden insbesondere Kenntnisse aus dem Handelsmarketing praktisch an. So können sie an der Sortimentsgestaltung, der Preisbildung, der Konzipierung von Serviceleistungen sowie der Verkaufsraumgestaltung und Warenpräsentation als auch im Verkauf mitwirken. Studierende der Vertiefung E-Commerce fokussieren insbesondere die Ausgestaltung der Online-Marketinginstrumente und arbeiten an der Ausgestaltung von Multi-Channel-Konzepten mit. Ferner sind die Studierenden in der Lage, multivariate Analyseverfahren praktisch anzuwenden und bspw. bei der Erfolgskontrolle von Marketingmaßnahmen einzusetzen.

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxis-modul	Workload (L/VS)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload (L/VS)
Einsatz in Marketing und/oder Vertrieb, bspw. <ul style="list-style-type: none"> - Verkaufsvorbereitung - Verkaufsorganisation - Praktische Verkaufstätigkeit - Mitwirkung bei der Sortimentsplanung und Sortimentsanalyse - Kundenbetreuung/ Kundendienst - Werbung/ Verkaufsförderung - Erarbeitung von Werbekonzepten unter Nutzung digitaler Medien - Verkaufstraining - Sortimentsanalyse - Warenpräsentation/Platzierung - Warenkunde/Erweiterung der Branchenkenntnisse - Analyse und Auswertung von Marktforschungsdaten 	6DM-PR3HM-HM Marketing und Vertrieb	180	6DM-MASTQ-DM Statistik und Quantitative Methoden	30
	Exemplarische Sachverhalte <ul style="list-style-type: none"> - Sortiments und Handelsmarkenpolitik - Servicepolitik - Preismanagement - Distributionspolitik - Online-Marketing - Multi-Channel-Retailing 		- Anwendung von Verfahren der quantitativen Marktforschung bspw. zur Erhebung von Kundenzufriedenheit, zur Erstellung von Imageanalysen o.ä.	80
			6DM-HMKT-HM Handelsmarketing	80
			<ul style="list-style-type: none"> - Überblick über die Marketingstrategien und Marketinginstrumente - Gestaltung der Marketinginstrumente im Unternehmen - Vertiefung des Wissens zum Space-Management - Anwendung der Kenntnisse zur Warenpräsentation und Warenplatzierung - Anwendung ausgewählter Instrumente der Kommunikationspolitik - Erweiterung der Kenntnisse zum Personal Selling 	
			<i>oder</i>	
			6DM-MOH-HM Marketing im Online-Handel/ Multi-Channel-Konzepte	80
<ul style="list-style-type: none"> - Vertiefung des Wissens zu Markt- und Zielgruppenanalysen im Online-Handel - Spezielle Bedingungen und Erfordernisse der Marketingentscheidungen digitaler Anbieter - Beurteilung der Wirtschaftlichkeit von Online-Marketingmaßnahmen - Ausgestaltungsspektrum von Multi-Channel-Konzepten/ Verknüpfungsmöglichkeiten von Offline und Online-Angeboten 				

Praxisphase 4. Semester

Das vierte Theoriesemester legt den betriebswirtschaftlichen Schwerpunkt auf Unternehmensführung/Controlling und Jahresabschluss und Steuerlehre sowie aus dem Bereich der Volkswirtschaft auf die Makroökonomie. Die Studierenden mit Vertiefung stationärer Handel befassen sich detailliert mit Rahmenbedingungen und methodischem Vorgehen bei der Standortbewertung und -auswahl sowie mit Bedeutung und Potenzial des Handels im Rahmen des Stadtmarketings. Studierende mit Studienschwerpunkt E-Commerce machen sich mit onlinerechtlichen Anforderungen vertraut und beschäftigen sich mit den Grundlagen der Internetprogrammierung und Datensicherheit. In Absprache mit dem Praxispartner können die Studierenden sich jeweils einen inhaltlichen Schwerpunkt entsprechend ihren Neigungen und Fähigkeiten wählen und insb. in der vierten Praxisarbeit eine spezielle Managementaufgabe lösen.

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxis-modul	Workload (LVS)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload (LVS)
<ul style="list-style-type: none"> - Wahrnehmung qualifizierter Aufgaben in ausgewählten Funktionsbereichen in eigener Verantwortung - Wahrnehmung von Assistententätigkeiten - Unterstützung und Wahrnehmung von Führungs- und Leitungsaufgaben - Einbindung in Projekte mit eigenverantwortlichen Aufgaben 	6DM-PR4HM-HM Spezielle Managementaufgaben <ul style="list-style-type: none"> - Gewinnung von Einsichten in die Zusammenhänge des Managements - Kennenlernen der besonderen Probleme von Führungs- und Leitungsaufgaben - Unternehmensplanung und Vorbereitung strategischer Entscheidungen - Vorbereitung operativer Entscheidungen - Entwicklung von Problemlösungsansätzen 	180	6DM-SOM-HM Standortmanagement und Stadtmarketing	70
			<ul style="list-style-type: none"> - Vertiefung des Wissens zur Standortanalyse und Standortplanung - Anwendung von Bewertungsverfahren - Kennenlernen der rechtlichen Rahmenbedingungen und Standortwahl - Überblick über Inhalte und Vorgehensweisen des Stadtmarketings (ggf. Mitarbeit bei Planung, Organisation und Durchführung verschiedener Stadtmarketing-Aktionen) 	
			6DM-ORPDS-HM Online-Recht/ Internetprogrammierung/Datensicherheit	70
			<ul style="list-style-type: none"> - Besonderheiten des Vertragsabschlusses im Internet - Vertiefung Urheberrecht, Telemedienrecht, Recht der AGB - Datenschutzrecht sowie technische und organisatorische Aspekte von Datensicherheit - Programmiersprachen 	

Praxisphase 5. Semester

Das fünfte Theoriesemester legt den betriebswirtschaftlichen Schwerpunkt auf Human Resources im Dienstleistungsmanagement und Arbeitsrecht. Zudem vertiefen die Studierenden ihre Kenntnisse in Wirtschaftsenglisch. Die studienrichtungsspezifischen Inhalte beziehen sich auf Handelscontrolling/Bilanz- und Finanzmanagement; hier sollen die Studierenden insb. die Instrumente des strategischen und operativen Controlling im Unternehmen kennenlernen und einsetzen. Studierende der Vertiefung E-Commerce nutzen ihr theoretisches Wissen, um Online-Shop-Konzepte zu entwickeln, vorhandene Konzepte zu analysieren und ggfs. zu optimieren oder erarbeiten Vorschläge zur Abstimmung und Verknüpfung von stationärem und digitalem Vertrieb.

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxismodul	Workload (h)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload (h)
Personalmanagement - Einsatz im Personalmanagement und der Personalführung - Personalbeschaffung/-auswahl und vertragliche Bindung - Personaleinsatzplanung - Personalmarketing - Lohn- und Gehaltsberechnung / Buchhaltung Controlling - Mitwirkung bei der Planung und dem Controlling von Maßnahmen in einzelnen Funktionsbereichen, z.B. im Einkauf, in der Lager- oder Filiallogistik, im Vertrieb - Entwicklung von Controllingkonzepten zur Erfolgskontrolle von Marketingaktivitäten	6DM-PR5HM-HM Handelscontrolling/ Personalmanagement Personalmanagement: - Organisation (Einordnung des Personalbereiches in das Gesamtunternehmen - Zusammenwirken der einzelnen Bereiche) - Personalwirtschaft (Personalbedarfsplanung, Personalbeschaffung, Personalauswahl, Einsatzplanung, Personalbetreuung, -führung und -entwicklung) - Arbeitsrecht und Arbeitsschutz - Mitarbeiterführung Controlling: - Organisatorische Einbindung von strategischem und operativem Controlling - Planung und Steuerung von Geschäftsbereichen - beispielhafte Umsetzung strategischer und/oder operativer Instrumente des Controlling unter besonderer Berücksichtigung von Jahresabschluss- und Finanzanalyse - Bereichscontrolling im Handelsunternehmen	180	6DM-ABHRA-DM Human Resource Management und Arbeitsrecht	70
			6DM-CBFM-HM Handelscontrolling/Bilanz- und Finanzmanagement	70
			Vertiefung und Anwendung der Kenntnisse auf dem Gebiet des Controlling - SWOT-Analyse für Praxisbetrieb - Entwicklung einer Balanced Score Card - Deckungsbeitragsrechnung zur Sortimentsoptimierung - Nutzung von Kostenrechnungssystemen zur leistungsorientierten Vergütung - Einführung der Prozesskostenrechnung	
			<i>oder</i>	
			6DM-OSS-HM Online-Shops/Shopsysteme	70
- Anwendung der Kenntnisse zur Planung und Implementierung von Online-Shops Betreibermodelle Content Management Web-Design Navigation und Menüführung - Evaluierung von Shopkonzepten und Web-Controlling				

Praxisphase 6. Semester

Die Studierenden reflektieren in der letzten Praxisphase des Studiums insb. die Themenbereiche Steuerungsinstrumente im Handelsmanagement und E-Commerce und befassen sich dabei insb. mit Prozess- und Qualitätsmanagement sowie Customer Relationship Management. Sie wenden Instrumente und Methoden an, um betriebliche Abläufe effizient und kundenorientiert zu gestalten.

Der inhaltliche Fokus im sechsten Semester liegt auf dem Themenbereich Führungsaufgaben und soll den Studierenden ermöglichen, ihr im sechsten Semester erworbenes Wissen anzuwenden und zu vertiefen. Den praktischen Einsatz stimmen Praxispartner und Studierender ab, wobei die zukünftigen Einsatzmöglichkeiten im Unternehmen und die Beschäftigungswünsche der Studierenden aufeinander abgestimmt werden.

Während der Praxisphase des sechsten Semesters verfassen die Studierenden ihre Bachelor Thesis. Damit stellen sie unter Beweis, dass sie in einer vorgegebenen Zeit, eine praxisbezogene Problemstellung selbständig unter Anwendung wissenschaftlicher Erkenntnisse und Methoden bearbeiten können. Der Studierende kann mit dem Praxispartner abgestimmte Vorschläge für das Thema der Staatlichen Studienakademie unterbreiten. Der Staatlichen Studienakademie Riesa obliegt die Themengenehmigung und die Bestellung der Gutachter. Umfang und Bearbeitungszeit sind in der Prüfungsordnung geregelt. Die Bearbeitungszeit beträgt zwölf Wochen. Die Studierenden sind zur Anfertigung der Thesis von ihren sonstigen Aufgaben und Pflichten, insbesondere gegenüber dem Praxispartner, freizustellen.

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxismodul	Workload (LVS)
<ul style="list-style-type: none"> - Wahrnehmung qualifizierter Aufgaben in ausgewählten Funktionsbereichen in eigener Verantwortung - Unterstützung und Wahrnehmung von Führung- und Leitungsaufgaben - Einbindung in Projekte mit verantwortlicher Leitung - Selbständige Erarbeitung der Bachelorthesis 	<p>6DM-BACH-DM Bachelor Thesis und Verteidigung</p> <p>Führungsaufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Unternehmensplanung - Strategische und operative Unternehmensführung - Entscheidungsfindung - Implementierung und Kontrolle von Entscheidungsprozessen - Mitarbeiterführung <p>Kolloquium Vorstellung des Konzeptes der Bachelorarbeit inkl. Problemstellung, Struktur der Arbeit und erwarteten Ergebnissen</p> <p>Bachelor Thesis Anwendung wissenschaftlicher Arbeitsmethoden im Rahmen der Erstellung der Bachelor Thesis</p> <p>Verteidigung Vorstellung der zentralen Ergebnisse und Diskussion</p>	<p>360</p>