

| M18- 21 i: Institutionelle Aspekte des Handels | | | | | |
|--|---|--|--|--|------------|
| Kennnummer | Workload | Credits | Studien- semester | Häufigkeit des Angebots | Dauer |
| M18- 21 i | 250 h | 10 | V: 4./5./6./7. Sem. T: 9./10./12./ 13. Sem. | i.d.R. jedes Semester | 1 Semester |
| 1 | Lehrveranstaltungen a) Institutionen des Handels und aktuelle Entwicklungen b) Supply Chain Management c) Handels- und Vertragsrecht | Kontaktzeit a) 2 SWS / 30 h b) 2 SWS / 30 h c) 2 SWS / 30 h | Selbststudium 160 h | geplante Gruppengröße 20 Studierende | |
| 2 | <p>Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen</p> <p>Nach erfolgreicher Teilnahme an dem Modul sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> • die aktuellen Entwicklungen im institutionellen Handel zu erkennen und zu analysieren. Sie erkennen und beurteilen die Stärken/Schwächen von Betriebstypen sowie deren Chancen und Risiken. • den Ressourceneinsatz im Handelsbetrieb einzuordnen und die Institutionen und Systeme des Handels im Hinblick auf die ihnen jeweils zugrundeliegende handelsbetriebliche Konzeption zu verstehen. • die spezifischen Leistungsmerkmale sowie die Erfolgsfaktoren von Betriebsformen im Groß- und Einzelhandel zu erfassen und zu analysieren. • institutionenspezifische Konzepte und Methoden der Handelsbetriebslehre auf anwendungsbezogene betriebliche Fragestellungen anzuwenden. • Lösungen für konkrete Herausforderungen des Handelsmanagements zu beschreiben, zu reflektieren und umzusetzen. • die Herausforderungen im Bereich Supply Chain Management zu erkennen, diese zu analysieren und zu bewerten sowie entsprechende Handlungsempfehlungen / Verbesserungsvorschläge kritisch zu vergleichen. • Tools und Modelle (z.B. Value Stream Mapping, SCOR) zur Darstellung und Analyse von Supply Chains nachzuvollziehen und kritisch zu reflektieren. In diesem Zusammenhang beschreiben sie die Umsetzung in Best Practices. • juristische Problemstellungen zu verstehen und die geltende Rechtsordnung in einem praxisnahen und internationalen Kontext zu unterscheiden. • Grundsätze der Vertragsgestaltung zu verstehen und in der Praxis wichtige juristische Probleme im Handels- und Vertragsrecht zu erkennen und zu lösen. | | | | |

| | |
|---|--|
| 3 | <p>Inhalte</p> <p>aus dem Bereich Institutionen des Handels und aktuelle Entwicklungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Theoretische Grundlagen des Handelsmanagements • Institutionelle Erscheinungsformen in Distribution und Handel • Vertriebsarten in Distribution und Handel • Multi Channel und Cross Channel-Retailing • Aktuelle Entwicklungen und Trends im institutionellen Handel <p>aus dem Bereich Supply Chain Management</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leistungsprozesse und Ressourceneinsatz im Handelsbetrieb • Design, Modellierung und Planung von Supply Chain Netzwerken • Beschaffung, Produktion, Distribution in der Supply Chain • Analyse der Supply Chain Treiber: Gebäude (Läger, Produktionsstätten), Transport und Warenbestand <p>aus dem Bereich Handels- und Vertragsrecht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lehre vom Kaufmann / Handelsfirma / Handels- und Unternehmensregister und Rechtsscheintatbestände • Lehre vom Vertragsschluss • besondere Formen der Stellvertretung (Prokurist, Handlungsbevollmächtigter, Ladenvollmacht) • selbständige Hilfspersonen des Kaufmanns (Handelsvertreter / Handelsmakler / Vertragshändler / Franchise) • Allgemeine Geschäftsbedingungen • handelsrechtliche Besonderheiten des Kaufvertrages / Besonderheiten bei Rahmenlieferverträgen / Vertragsregelungen in der Praxis • Unternehmensformen / Organhaftung |
| 4 | <p>Lehrformen</p> <p>Seminaristischer Unterricht. Begleitende Übungsaufgaben und Praxisbeispiele ermöglichen eine laufende Lernkontrolle. Durch Einbeziehung von aktuellen Entwicklungen in Branchen/Märkten und bei realen Unternehmen wird die Fähigkeit zur Transferleistung und zur kritischen Beurteilung geschult.</p> |
| 5 | <p>Teilnahmevoraussetzungen</p> <p>Formal: keine</p> <p>Inhaltlich: Empfohlen: Studium nach Studienverlaufsplan Vermittlung relevanter Vorkenntnisse in den betriebswirtschaftlichen Modulen der ersten drei Semester.</p> |
| 6 | <p>Prüfungsformen</p> <p>Klausur, 120 Minuten</p> |
| 7 | <p>Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten</p> <p>Bestandene Modulabschlussprüfung</p> |

| | |
|----|--|
| 8 | Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) keine |
| 9 | Stellenwert der Note für die Endnote gemäß der Credits 10 / 210 |
| 10 | Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Ziehe (Modulbeauftragte und Lehrende) Prof. Dr. Scheideler (Lehrender) Prof. Dr. Otte-Gräbener (Lehrende) |
| 11 | <p>Sonstige Informationen</p> <p>Literatur (Pflichtlektüre):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Barth, Karl / Hartmann, Michaela / Schröder, Hendrik (2015), Betriebswirtschaftslehre des Handels, Wiesbaden (7.A.) • Liebmann, Hans-Peter / Zentes, Joachim / Swoboda, Bernd (2012), Handelsmanagement, München (3.A.) • Müller-Hagedorn, Lothar / Toporowski, Waldemar / Zielke, Stephan (2012), Der Handel, Stuttgart (2.A.) • Zentes, Joachim / Swoboda, Bernhard et al. (Hrsg.) (2012), Handbuch Handel, Strategien – Perspektiven – Internationaler Wettbewerb, Wiesbaden (2.A.) • Müller-Hagedorn, Lothar / Toporowski, Waldemar (2012), Der Handel, Grundlagen – Management – Strategien, Stuttgart (2. A.) • Chopra, Sunil; Meindl, Peter (2014): Supply Chain Management: Strategie, Planung und Umsetzung, 5. Auflage, Pearson Studium, Hallbergmoos • Kummer, Sebastian; Grün, Oskar; Jammernegg, Werner (2013): Grundzüge der Beschaffung, Produktion und Logistik, 3. Auflage, Pearson Studium, Hallbergmoos • Führich, Wirtschaftsprivatrecht, 12. Aufl., 2014 • Förchler, Privat- und Prozessrecht, 1. Aufl., 2016 • Müssig, Wirtschaftsprivatrecht, 19. Aufl., 2016 • Richter, Grundlagen des Wirtschaftsprivatrechts, 1. Aufl., 2016 • Brox/Henssler, Handelsrecht, 22. Aufl., 2016 <p>Literatur (zusätzlich empfohlen):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alpmann/Braasch, Skript Handelsrecht, 16. Aufl., 2016 <p>Alle Titel in der jeweils aktuellen Auflage. Aktualisierte Literaturlisten sind den Veranstaltungsunterlagen zu entnehmen.</p> |