



HOCHSCHULE LANDSHUT

HOCHSCHULE FÜR ANGEWANDTE WISSENSCHAFTEN

Modulhandbuch

für den

***Bachelorstudiengang
Internationale Betriebswirtschaft (IB)***

im Vollzeitstudium

Abschlussgrad: Bachelor of Arts (B.A.)

an der Hochschule für angewandte Wissenschaften Landshut
sowie einer ausländischen Partnerhochschule

im Studienjahr

WS 2012/2013 und SS 2013

nach der 3., 4. und 5. Änderungssatzung der Studien- und Prüfungsordnung

Inhaltsverzeichnis

1 Pflicht- und Wahlpflichtmodule im ersten und zweiten Semester	3
1.1 Methoden	3
IB 202 Wirtschaftsmathematik	3
IB 203 Statistik	6
IB 104 Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten	12
1.2 Basis	14
IB 110 Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre	14
IB 101 Volkswirtschaftslehre	17
IB 121 Finanz- und Investitionswirtschaft	22
IB 122 Kosten- und Leistungsrechnung	25
IB 223 Externes Rechnungswesen	28
IB 230 Informationstechnologie	34
1.3 Wirtschaftsfremdsprachen	37
IB 141 Wirtschaftsenglisch 1	37
IB 241 Wirtschaftsenglisch 2	43
2 Pflicht- und Wahlpflichtmodule im dritten und vierten Semester	48
2.1 Funktionen	48
IB 401 Grundlagen des Marketing und Vertrieb / Principles of Marketing and Sales	48
IB 302 Grundlagen der Organisation / Principles of Organisation	50
IB 403 Grundlagen des Personalmanagement / Principles of Human Resource Management (HRM)	53
IB 404 Grundlagen der Material- und Fertigungswirtschaft / Principles of Materials and Manufacturing Management (MMM)	56
2.2 Recht /Law	59
IB 310 Europarecht / European Law	59
2.3 Wirtschaftsfremdsprachen II /Foreign Business Languages II	62
IB 321 2nd Foreign Business Language 1/2nd Foreign Language 1	62
IB 421 2nd Foreign Business Language 2/ 2nd Foreign Language 1	65
2.4 Wahlpflichtmodule – AWPf (Studium Generale)	68
IB 431 / 432 Compulsory Elective Module from General Studies („Studium Generale“)	68
2.5 Wahlpflichtmodule – FWPF	75
IB 333 / 334 / 335 / 436 Specialised Compulsory Elective Module	75

1 Pflicht- und Wahlpflichtmodule im ersten und zweiten Semester

1.1 Methoden

IB 202 Wirtschaftsmathematik

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	Wirtschaftsmathematik
Modulbezeichnung engl.	Business Math
Modul Nr.	IB 202
Modul Gruppe	Methoden

Veranstaltungssprache	deutsch
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Winfried Gleißner
Dozent(in)	Prof. Dr. Winfried Gleißner

Studienabschnitt	1. Studienjahr
Semester	1. und 2. Semester
Häufigkeit des Angebotes	Jedes Studienjahr
Dauer	2 Semester
Modultyp	Pflichtmodul

Credits nach ECTS	7 ECTS			
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehr- veranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
	210 Stunden	90 Stunden	120 Stunden	2-3 Gruppen à ca. 90 - 150 Studierenden (gemeinsames Angebot IB- und BW-Studiengang)

Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristi- scher Unterricht	Seminar	Übung	Prakti- kum	Projekt- arbeit
	6 SWS	6 SWS	-	-	-	-

Teilnahme- voraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: keine
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungs- leistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja

<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse</p> <p>Qualification objectives/ Learning outcomes</p>	<p>Die Studierenden haben den Umgang mit den grundlegenden mathematischen und statistischen Methoden erlernt. Sie können diese in ihrem Studium anwenden und sind in der Lage, entsprechende Aufgabenstellungen im Berufsleben schnell und sicher korrekt zu bearbeiten.</p> <p>Students have gained familiarity with fundamental mathematical and statistical methods. They are able to use them in their studies and can correctly work out corresponding problems encountered in their professional lives quickly and confidently.</p>
<p>Inhalte</p> <p>Contents</p>	<p>Mengenlehre; Folgen und Reihen (konvergente Folgen und Cauchyfolgen, Konvergenzkriterien, konvergente Reihen); stetige und differenzierbare Funktionen (Stetigkeit und Differenzierbarkeit für Funktionen $f: \mathbb{R} \rightarrow \mathbb{R}$, konvexe und konkave Funktionen, Mittelwertsätze, Umkehrfunktionen, spezielle Funktionen, Kurvendiskussion, Stetigkeit und Differenzierbarkeit für Funktionen $f: \mathbb{R}^2 \rightarrow \mathbb{R}$, Extremwertaufgaben mit Nebenbedingungen); Integralrechnung (Flächenberechnung, partielle Integration, Integration durch Substitution, Partialbruchzerlegung, bestimmtes Integral); Differenzgleichungen (Differenzgleichungen erster Ordnung mit konstanten Koeffizienten, Differenzgleichungen zweiter Ordnung mit konstanten Koeffizienten, Variation der Konstanten zur Lösung von inhomogenen Gleichungen, Anwendung auf Modelle der Wirtschaftswissenschaften); Finanzmathematik (Zinseszins, vor- und nachschüssige Ratenzahlungen, Zins- und Tilgungspläne, Effektivzins, Bewertung von Anlagen); Lineare Algebra und analytische Geometrie, (Vektor- und Matrixrechnung, Lineare Gleichungssysteme, Gaus-Verfahren, Geraden-Ebenengleichungen im \mathbb{R}^3).</p> <p>Set theory: sequences and series (convergent sequences and Cauchy sequences, convergence criteria, convergent series); constant and differentiable functions (constancy and differentiability for functions $f: \mathbb{R} \rightarrow \mathbb{R}$, convex and concave functions, mean value theorems, inverse functions, special functions, curve sketching, constancy and differentiability for functions $f: \mathbb{R}^2 \rightarrow \mathbb{R}$, extreme value exercises with constraints); integral calculus (area calculation, partial integration, integration by substitution, partial fraction decomposition, definite integral); differential equations (first order differential equations with constant coefficients, second order differential equations with constant coefficients, variation of the constants to solve inhomogeneous equations, use in models in economics); financial mathematics (compound interest, instalment payments in advance and in arrears, interest and amortisation schedules, effective interest, valuation of facilities); linear algebra and analytical geometry, (vector and matrix calculus, linear equation systems, Gauss method, planar and linear equations in \mathbb{R}^3)</p>
<p>Medien</p>	<p>Tafel, Projektor, Beamer mit Laptop</p>

Literatur	<p>Aczel, Janosz / Eichhorn, Wolfgang / Gleißner, Winfried: Mathematics of Economics, Springer Verlag, Berlin, 1990;</p> <p>Chiang, Alpha C.: Fundamental Methods of Mathematical Econometrics, McGraw-Hill, 4th Edition, 2005.</p> <p>Dieudonne, Jean: Foundations of Modern Analysis. Academic Press, 1982;</p> <p>Schwarze, Jochen: Mathematik. für Wirtschaftswissenschaftler, Band 1-3 + Aufgabensammlung. Nwb Verlag, 2010,</p> <p>Sydsaeter, Knut /, Hammond Peter: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler. Pearson, 2006</p>
------------------	--

IB 203 Statistik

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	Statistik
Modulbezeichnung engl.	Statistics
Modul Nr.	IB 203
Modul Gruppe	Methoden

Veranstaltungssprache	deutsch
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Michael Gumbsheimer
Dozent(in)	Prof. Dr. Michael Gumbsheimer

Studienabschnitt	1. Studienjahr
Semester	2. Semester
Häufigkeit des Angebotes	Sommersemester
Dauer	1 Semester
Modultyp	Pflichtmodul

Credits nach ECTS	6 ECTS			
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
	180 Stunden	75 Stunden	105 Stunden	1-2 Gruppen à ca. 150 - 300 Studierenden (gemeinsames Angebot IB- und BW-Studiengang)

Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	5 SWS	5 SWS	-	-	-	-

Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: keine
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja

	<p>Zusammenhang zwischen Preis-, Mengen- und Wertindex, Aggregation von Subindizes vom Typ Laspeyres, Umbasierung und Verkettung von Indizes, Preisbereinigung)</p> <p>Regressions- und Korrelationsanalyse: Lineare Regressionsanalyse – Bestimmtheitsmaß - Nichtlineare Regression - Rangkorrelationskoeffizient nach Spearman - Korrelationskoeffizient nach Bravais-Pearson</p> <p>Elementare Zeitreihenanalyse: Methode der gleitenden Durchschnitte (ungerader Ordnung $(2k+1)$ und gerader Ordnung $(2k)$) - Methode der exponentiellen Glättung - Methode der kleinsten Quadrate (Lineare Trendfunktion, Exponentielle Trendfunktion)</p> <p>Wahrscheinlichkeitstheorie: Grundlagen der Wahrscheinlichkeitstheorie (Kombinatorik) – Wahrscheinlichkeitsbegriffe - Zufällige Ereignisse - Axiome von Kolmogoroff - Theoreme der Wahrscheinlichkeitstheorie</p> <p>Theoretische Verteilungen:</p> <p>Diskrete Wahrscheinlichkeitsverteilungen: Wahrscheinlichkeitsfunktion einer diskreten Zufallsvariablen - Verteilungsfunktion einer diskreten Zufallsvariablen - Erwartungswert und Varianz – Binomialverteilung - Hypergeometrische Verteilung - Poissonverteilung</p> <p>Stetige Wahrscheinlichkeitsverteilungen: Dichte- und Verteilungsfunktion einer stetigen Zufallsvariablen - Erwartungswert und Varianz – Exponentialverteilung - Normalverteilung – Approximationsmöglichkeiten</p> <p>Stichprobentheorie: Stichprobenfunktion - Zentrale Grenzwertsatz - Schätzen von Parametern (Konfidenzintervalle für den Mittelwert einer Grundgesamtheit bei bekannter/unbekannter Varianz, Konfidenzintervalle für den Anteilswert p) - Testen von Parametern (Tests für den Mittelwert einer Grundgesamtheit bei bekannter/unbekannter Varianz, Tests für den Anteilswert p) - Test für die Differenz zweier Mittelwerte</p>
--	---

Contents	<p>Principles of applying statistical methods: What statistics are – basic terms in statistics.</p> <p>Descriptive statistics: scaling, planning surveys, secondary statistics, preparation of results, one-dimensional frequency distribution and sum function (single values / classified values) – empirical distribution function (single values / classified values) – connection between sum- and empirical distribution function – parameters of frequency distributions (arithmetic mean, geometric mean, alpha quartile, median, quartile Q_1 and Q_3, modal value, spread, mean absolute deviation, standard deviation/variance, variance coefficient, Fechner's law, Pearson skewness, Lorenz curve) – ratios and index numbers (counts, Laspeyres and Paasche index numbers (quantity and price indices), value index, relationship between price, quantity and value index, aggregation of sub indices of Laspeyres type, rebasing and linking of indices, price adjustment).</p> <p>Regression and correlation analysis: linear regression analysis – determination coefficient – non-linear regression – Spearman's rank coefficient – Bravais-Pearson correlation coefficient.</p> <p>Elementary time series analysis: moving average method (odd order $(2k+1)$ and even order $(2k)$) – exponential smoothing method – least squares method (linear trend function, exponential trend function).</p> <p>Probability theory: principles of probability theory (combinatorial theory) – probability terms – random events – Kolmogorov's axioms - theorems in probability theory.</p> <p>Theoretical distributions:</p> <p>Discrete probability distributions:</p> <p>Probability function of a discrete random variable – distribution function of a discrete random variable – expected value and variance – binomial distribution – hypergeometric distribution – Poisson distribution.</p> <p>Constant probability distributions: density and distribution function of a constant random variable - expected value and variance – exponential distribution – normal distribution – approximation possibilities.</p> <p>Random sampling theory: random sampling function – central limit theorem – estimation of parameters (confidence intervals for the mean value of a population with a known/unknown variance, confidence intervals for the p value) – testing parameters (tests for the mean value of a population with a known/unknown variance, tests for the p value) – test for the difference of two means.</p>
Medien	Tafel, Projektor, Beamer mit Laptop
Literatur	<p><i>Allgemeine Literatur:</i></p> <p>Bleymüller, Josef / Gehlert, Günther / Gülicher, Herbert: Statistik für Wirtschaftswissenschaftler, Vahlen-Verlag, 16. Auflage, 2012;</p>

	<p>Bleymüller, Josef / Gehlert, Günther / Gülicher, Herbert: Statistische Formeln und Tabellen, Vahlen-Verlag, 12. Auflage, 2011;</p> <p>Bourier, Günther: Beschreibende Statistik, Gabler-Verlag, 9. Auflage, 2010;</p> <p>Bourier Günther: Wahrscheinlichkeitsrechnung und schließende Statistik, Gabler-Verlag, 3. Auflage, 2010;</p> <p>Clauss, Günther / Ebner, Heinz: Grundlagen der Statistik, Deutsch-Harri-GmbH-Verlag, 1. Auflage, 1995;</p> <p>Feuerpfeil, Jürgen / Heigl, Franz: Wahrscheinlichkeitsrechnung und Statistik, Bayersicher Schulbuch Verlag, 1. Auflage, 1999;</p> <p>Kreyszig, Erwin: Statistische Methoden und ihre Anwendungen, Vandenhoeck & Ruprecht Verlag, 7. Auflage, 1979;</p> <p>Puhani, Josef: Statistik, Lexika-Verlag, 11. Auflage, 2008;</p> <p>Sachs, Lothar: Angewandte Statistik, Springer-Verlag, 13. Auflage, 2009;</p> <p><i>Spezielle und weiterführende Literatur insbesondere für das Kompetenzmodul Marketing:</i></p> <p>Cleff, Thomas: Deskriptive Statistik und moderne Datenanalyse, Gabler-Verlag, 1. Auflage, 2008;</p> <p>Eckstein, Peter: Statistik für Wirtschaftswissenschaftler, Gabler-Verlag, 2. Auflage, 2010 ;</p> <p>Green, Paul E. / Tull, Donald S.: Methoden und Techniken der Marketingforschung, Schäffer-Poeschel-Verlag, 4. Auflage, 1982;</p> <p>Härtter, Erich: Wahrscheinlichkeitsrechnung für Wirtschafts- und Naturwissenschaftler, UTB für Wissenschaft Verlag, 1. Auflage, 1982;</p> <p>Hüttner, Manfred: Grundzüge der Marktforschung, Oldenbourg-Verlag, 7. Auflage, 2002;</p> <p>Hujer, Reinhard / Cremer, Rolf: Methoden der empirischen Wirtschaftsforschung, Vahlen-Verlag, 2. Auflage, 1996;</p>
--	--

	<p>Moosmüller, Gertrud: Methoden der empirischen Wirtschaftsforschung, Person Studium Verlag, 1. Auflage, 2008;</p> <p>Schaich, Eberhard: Schätz- und Testtheorie, Vahlen-Verlag, 1. Auflage, 1977;</p> <p>Von der Lippe, Peter: Wirtschaftsstatistik, UTB-Verlag, 5. Auflage, 1996;</p> <p><i>Die Statistik aus einem anderen Winkel:</i></p> <p>Krämer, Walter: So lügt man mit Statistik, Piper-Verlag, 1. Auflage, 2011</p>
--	---

IB 104 Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten
Modulbezeichnung engl.	Introduction to Scientific Work Methods
Modul Nr.	IB 104
Modul Gruppe	Methoden

Veranstaltungssprache	deutsch
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Sandra Gronover
Dozent(in)	Prof. Dr. Sandra Gronover

Studienabschnitt	1. Studienjahr
Semester	2. Semester
Häufigkeit des Angebotes	Sommersemester
Dauer	1 Semester
Modultyp	Pflichtmodul

Credits nach ECTS	2 ECTS			
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
	60 Stunden	30 Stunden	30 Stunden	2 Gruppen à ca. 30 - 40 Studierende

Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	2 SWS	2 SWS	-	-	-	-

Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: keine
Prüfungsleistung	Leistungsnachweis in Form einer Präsentation & Hausarbeit
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	nicht endnotenbildend, d.h. Prädikat "mit Erfolg"/"ohne Erfolg"
Bestehenserblich	ja

<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse</p> <p>Qualification objectives/ Learning outcomes</p>	<p>Das Modul „wissenschaftliches Arbeiten“ richtet sich an Studierende im ersten Studienjahr. Die Studierenden haben nach erfolgreichem Modulabschluss eine Einführung in die methodischen und formalen Prinzipien des wissenschaftlichen Arbeitens erhalten. Die Studierenden verfügen damit über „das Handwerkzeug“ für effektives und effizientes Lernen und Arbeiten an der Hochschule.</p> <p>The “Academic working methods” module is aimed at first year students. Upon successful completion of the course, students will have received an introduction to the methodical and formal principles of academic work. Thus, students will have the tools for learning and working effectively and efficiently at the university.</p>
<p>Inhalte</p> <p>Contents</p>	<p>Das Modul beinhaltet Elemente der gehirngerechten Lernmethodik, zu Planung, Gruppenarbeit und Konflikt, zum Thema Mitarbeit in der Vorlesung, Fragen und Mitwirken. Es gibt Hinweise zur mündlichen wie schriftlichen Referatsvorbereitung sowie dessen Struktur, vermittelt Informationen zu Präsentationstechnik und Didaktik sowie zum Thema Anfertigung von schriftlichen Arbeiten, angefangen von der Herangehensweise an eine Aufgabenstellung über Literaturbeschaffung und –auswertung, Argumentationen bis hin zur formalen Gestaltung und zum korrekten Zitat in der Niederschrift.</p> <p>The module contains elements in brain-friendly learning methodology as it relates to planning, team work and conflict, collaborating in the lecture, questioning and contributing. Instruction is provided in oral as well as written preparation of presentations and how to structure them, together with information on presentation technique and arguments. The coverage includes production of written work, starting with the approach through to the task of gathering and evaluating literature sources. The student learns how to assemble his arguments into a formal structure and to include quotations correctly in the text.</p>
<p>Medien</p>	<p>Tafel, Pinnwand, Beamer mit Laptop, Flipchart</p>
<p>Literatur</p>	<p>Franck, Norbert / Stany, Joachim: Die Technik wissenschaftlichen Arbeitens, Paderborn, Schöningh; 15. Auflage, 2009;</p> <p>Rost, Friedrich: Lern- und Arbeitstechniken für das Studium, Wiesbaden, VS Verlag, 6. Auflage, 2010</p>

1.2 Basis

IB 110 Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	Grundlagen der Betriebswirtschaft
Modulbezeichnung engl.	Fundamentals of Business Administration
Modul Nr.	IB 110
Modul Gruppe	Basis

Veranstaltungssprache	deutsch
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Alexander Kumpf
Dozent(in)	Prof. Dr. Alexander Kumpf

Studienabschnitt	1. Studienjahr
Semester	1. Semester
Häufigkeit des Angebotes	Wintersemester
Dauer	1 Semester
Modultyp	Pflichtmodul

Credits nach ECTS	6 ECTS			
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
	180 Stunden	60 Stunden	120 Stunden	2-3 Gruppen à ca. 90 - 150 Studierenden (gemeinsames Angebot IB- und BW-Studiengang)

Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	4 SWS	4 SWS	-	-	-	-

Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: keine
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja

<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse</p> <p>Qualification objectives/ Learning outcomes</p>	<p>Die Studierenden haben einen Überblick über die grundlegenden betriebswirtschaftlichen Themengebiete und Zusammenhänge erhalten. Sie kennen Grundbegriffe, grundlegende Ansätze und Modelle der Betriebswirtschaftslehre. Sie sind in der Lage inner- und außerbetriebliche Faktoren, Funktionen, Abläufe und Führungslehren zu verstehen und einzuordnen. Sie beherrschen die Grundlagen der Problemlösungsansätze sowie der Entscheidungstheorie und sind in der Lage, einfache Problemstellungen zu analysieren und zu bewältigen. Die Studierenden haben somit ein Basisverständnis für das wirtschaftliche Handeln im Unternehmen bekommen und sind in der Lage, aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen zu verstehen und einzuordnen.</p> <p>Students have gained an overview of the basic subject areas in business studies and the relationships. They know basic terms, fundamental approaches and models in business economic theory. They are able to understand and segregate internal and external factors, functions, processes and management theories. They master the principles of approaches to problem solving and decision theory and are able to analyse and resolve simple problems. The students thus have acquired thereby a basic understanding of the business activity in an enterprise and are able to understand and separate out current business trends.</p>
<p>Inhalte</p> <p>Contents</p>	<p>Einführung in die BWL: Gegenstand, Ansätze, Typologie der Unternehmung, Unternehmensziele</p> <p>Konstitutive Entscheidungen: Rechtsformen, Unternehmensstandorte, Zusammenschlüsse</p> <p>Methodenkompetenz: Entscheidungstheorie, Problemlösungsansätze</p> <p>Integrales Management: Unternehmensführung, Unternehmensumwelt, Unternehmung</p> <p>Marktleistungsbezogene Funktionen: Vertrieb und Marketing, Beschaffung und Logistik, Marktleistungserstellung, Distribution, Supply Chain Management, Marktleistungsentwicklung</p> <p>Versorgungsfunktionen: Finanzmanagement, internes und externes Rechnungswesen, Controlling, Personalmanagement</p> <p>Querschnittsfunktionen: Ökologie-, Risiko-, Qualitäts- und Technologiemanagement</p> <p>Führungsfunktionen: operatives und strategisches Management, Organisationen, Personalführung, CSR-Unternehmerische Sozialverantwortung</p> <p>Introduction to business administration: subject matter, approaches, types of enterprise, enterprise goals.</p> <p>Formal decisions: legal forms, enterprise locations, co-operations.</p>

	<p>Technique capabilities: decision theory, problem solving approaches.</p> <p>Integrated management: enterprise management, business environment, business activity.</p> <p>Marketing-related functions: sales and marketing, procurement and logistics, operations, distribution, product and process development.</p> <p>Support functions: financial management, accounting, financial reporting, human resources.</p> <p>Cross-functional aspects: ecology-, risk-, quality- and technology management.</p> <p>Management functions: operational and strategic management, organisation, human resource management, cooperate social responsibility.</p>
Medien	Tafel, Pinnwand, Beamer mit Laptop, Flipchart, Film
Literatur	<p>Jung, Hans: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Oldenbourg-Verlag, 10. Auflage, 2010;</p> <p>Schaufelbühl, Karl / Hugentobler, Walter / Blattner, Matthias: Betriebswirtschaftslehre für Bachelor, UTB-Verlag, 1. Auflage, 2007;</p> <p>Vahs, Dietmar / Schäfer-Kunz, Jan: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Schäfer-Poeschel Verlag, 5. Auflage, 2007;</p> <p>Wöhe, Günter / Döring, Ulrich: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Vahlen-Verlag, 24. Auflage, 2010;</p> <p>Straub, Thomas: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaft, Pearson, 2012</p> <p>Süddeutsche Zeitung: http://www.sueddeutsche.de;</p> <p>Wirtschaftswoche: http://www.wiwo.de;</p> <p>Handelsblatt: http://www.handelsblatt.com;</p> <p>Financial Times Deutschland: http://www.ftd.de</p>

IB 101 Volkswirtschaftslehre

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	Volkswirtschaftslehre
Modulbezeichnung engl.	Macroeconomics / Microeconomics
Modul Nr.	IB 101
Modul Gruppe	Basis

Veranstaltungssprache	deutsch
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Michael Gumbsheimer
Dozent(in)	Prof. Dr. Michael Gumbsheimer

Studienabschnitt	1. Studienjahr
Semester	1. Semester
Häufigkeit des Angebotes	Wintersemester
Dauer	1 Semester
Modultyp	Pflichtmodul

Credits nach ECTS	7 ECTS			
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
	210 Stunden	90 Stunden	120 Stunden	2 Gruppen à ca. 130 - 150 Studierenden (gemeinsames Angebot IB- und BW-Studiengang)

Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	6 SWS	6 SWS	-	-	-	-

Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: keine
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja

<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse</p> <p>Qualification objectives/ Learning outcomes</p>	<p>Die Studierenden haben volkswirtschaftliche Methoden und Sichtweisen kennengelernt. Sie haben eine analytische Denkweise erworben und sind in der Lage, Modelle auf einfache Fragestellungen anzuwenden sowie die Wechselwirkungen zwischen individueller Entscheidung und dem Verhalten von Aggregaten aufzuzeigen. Ihre erlangten Kenntnisse und Fähigkeiten können die Studierenden einerseits in der Präsenzlehre, in welcher vor allem auf Anwendungsbeispiele eingegangen wird, andererseits für eine eigenständige Bearbeitung der Übungsaufgaben anwenden.</p> <p>Durch die mit Unterstützung durchgeführten Übungen wurde zudem eine regelmäßige Kontrolle der Lernfortschritte realisiert.</p> <p>Students have gained an insight into methods and evaluation from an economic perspective. They have learned how to think analytically and are able to use models in simple tasks as well as explaining the interactions between individual decisions and the behaviour of populations. The students can apply their acquired knowledge and skills, on the one hand, in the classroom teaching, based, in the main, on application examples, and, on the other hand, for working independently on exercises.</p> <p>In addition, regular checks are made on learning progress through the exercises performed with support.</p>
<p>Inhalte</p>	<p>Einführung</p> <p>Gegenstand und Methoden der Volkswirtschaftslehre: Die Volkswirtschaftslehre als Wissenschaftsdisziplin - Volkswirtschaftliche Grundfragen - Methodenfragen</p> <p>Grundtatbestände des Wirtschaftsgeschehens: Bedürfnisse und Bedarf - Gesetz der Knappheit - Ökonomische Prinzip - Produktion und Produktionsmöglichkeiten einer Gesellschaft - Arbeitsteilung und Spezialisierung – Tauschformen</p> <p>Wirtschaftssysteme: Möglichkeiten der Klassifikation von Wirtschaftssystemen - Idealtypische Wirtschaftssysteme (Marktwirtschaft/Zentralverwaltungswirtschaft) - Realtypen der Wirtschaftssysteme - Systemschwächen der Idealtypen - Abweichungen von den Idealtypen - Soziale Marktwirtschaft als "verbesserte" Marktwirtschaft - Aufgaben und Ziele der Wirtschaftspolitik - Instrumente der Wirtschaftspolitik - Träger der Wirtschaftspolitik</p> <p>Mikroökonomie</p> <p>Haushaltsentscheidung/Haushaltstheorie: Präferenzen – Nutzenmaximierung – Konsum-/Einkommensentscheidung – Nachfragefunktion – Elastizität der Nachfrage – Empirische Schätzung der Nachfrage</p> <p>Produktionsentscheidung/Produktionstheorie – Darstellung</p>

Contents	<p>ausgewählter Produktionsfunktionen - Technologie – Expansionspfad (Inputoptimierung) – Kostenminimierung (Outputoptimierung) – Gewinnmaximierung als zusammengefasster Prozess von Input- und Outputoptimierung</p> <p>Marktgleichgewicht: Marktformenlehre – Herleitung der Angebotsfunktion bei alternativen Marktformen - Analyse der Märkte und des Marktgleichgewichts bei Vorliegen von Angebotspolypol (vollkommener Markt), Angebotsoligopol und Angebotsmonopol – Politik der Preisbeeinflussung durch den Staat (Höchst- und Mindestpreispolitik) - marginalistische Preispolitik als Grundlage der Aufschlagskalkulation</p> <p>Makroökonomie</p> <p>Kreislaufanalyse und Kreislauftheorie als theoretische Grundlage von ex-post und ex-ante Betrachtungen - Darstellung von klassischen/neoklassischen und keynesianischen/postkeynesianischen Modellen - Keynesianische Makroökonomie bei konstantem Preisniveau (IS-LM-Modell) - Arbeitsmarkt - Neoklassische Synthese - Keynesianische Makroökonomie mit Preisniveau- und Lohnstarrheiten – Makroökonomische Paradigmen - Bedeutung von Erwartungen</p> <p>Introduction</p> <p>Subject matter and methods in economic theory: economics as a scientific discipline – basic economic questions – methods questions.</p> <p>Basic elements of economics: needs and demand – the scarcity principle – economic principle – production and production potential of an enterprise – division of labour and specialisation – forms of exchange.</p> <p>Economic systems: how economic systems can be classified – typical ideal economic systems (market economy / centrally controlled economy) – actual types of economic systems – system weaknesses of ideal types – deviations from ideal types – social market economies as “improved” market economy – tasks and goals of an economic policy - instruments of an economic policy – supports for the economic policy.</p> <p>Microeconomics</p> <p>Budgetary decision making/budgetary theory: preferences – benefit maximisation – consumer/income decision making – demand function – elasticity of demand – empirical forecasting of demand.</p> <p>Production decision making/production theory: representation of selected production functions – technology – expansion path (input optimisation) – cost minimisation (output optimisation) – profit maximisation as the combined process of input and output</p>
-----------------	---

	<p>optimisation.</p> <p>Market equilibrium: Market form theory – derivation of the aggregate supply function in alternative market forms – analysis of markets and of market equilibrium in the presence of supply polypoly (complete market), supply oligopoly and supply monopoly – state price control policy (highest and lowest price policy) – marginal price policy as a basis for calculating impact.</p> <p>Macroeconomics</p> <p>Circulation analysis and circulation theory as a theoretical basis for ex ante and ex post considerations – description of classical/neoclassical and Keynesian/post Keynesian models – Keynesian macroeconomics with constant price level (IS-LM model) – labour market – neoclassical synthesis - Keynesian macroeconomics with price level and wage inflexibility – macroeconomic paradigms – importance of forecasts.</p>
Medien	Tafel, Beamer mit Laptop, Projektor
Literatur	<p>Altmann, Jörn: Volkswirtschaftslehre, UTB-Verlag, 7. Auflage, 2009;</p> <p>Bartling, Hartwig / Luzius, Franz: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Vahlen-Verlag, 16. Auflage, 2008;</p> <p>Blanchard, Olivier / Illing, Gerhard: Makroökonomie, Pearson-Verlag, 5. Auflage, 2009;</p> <p>Bofinger, Peter: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Pearson-Verlag, 3. Auflage, 2010;</p> <p>Felderer, Bernhard/Homburg Stefan: Makroökonomik und neue Makroökonomik, Springer-Verlag, 9. Auflage, 2005;</p> <p>Frank, Willy: Volkswirtschaftslehre, Verlag Wissenschaft und Praxis, 5. Auflage, 2009;</p> <p>Frantzke, Anton: Grundlagen der Volkswirtschaftslehre, Schäffer-Poeschel-Verlag, 2. Auflage, 2004;</p> <p>Frenkel, Michael / John, Klaus Dieter: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Vahlen-Verlag, 6. Auflage, 2006;</p> <p>Hanusch, Horst / Kuhn, Thomas: Einführung in die Volkswirtschaftslehre, Springer-Verlag, 2. Auflage, 1992;</p> <p>Herdzina, Klaus: Einführung in die Mikroökonomik, Vahlen-Verlag, 11. Auflage, 2009;</p> <p>Lachmann, Werner: Volkswirtschaftslehre, Springer-Verlag, 5. Auflage, 2005;</p> <p>Mankiw, N. Gregory: Makroökonomik mit zugehörigen Übungsbüchern, Schäffer-Poeschel-Verlag, 5. Auflage, 2003;</p> <p>Mussel, Gerhard: Einführung in die Makroökonomik, Vahlen-Verlag, 8. Auflage, 2004;</p> <p>Pindyck, Robert / Rubinfeld, Daniel: Microeconomics, Prentice Hall International-Verlag, 6. Auflage, 2004;</p>

	<p>Samuelson, Paul / Nordhaus William: Volkswirtschaftslehre, mi- Wirtschaftsbuch-Verlag, 15.Auflage, 2002;</p> <p>Schuhmann, Jochen: Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, Springer-Verlag, 8. Auflage, 2011;</p> <p>Varian, Hal R.: Grundzüge der Mikroökonomie, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 8. Auflage, 2011;</p> <p>Woll, Artur: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Vahlen-Verlag, 14. Auflage, 2003</p> <p>Süddeutsche Zeitung: http://www.sueddeutsche.de</p>
--	--

IB 121 Finanz- und Investitionswirtschaft

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	Finanz- und Investitionswirtschaft
Modulbezeichnung engl.	Finance and Investment
Modul Nr.	IB 121
Modul Gruppe	Basis

Veranstaltungssprache	deutsch
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Marcus Fischer
Dozent(in)	Prof. Dr. Marcus Fischer

Studienabschnitt	1. Studienjahr
Semester	1. Semester
Häufigkeit des Angebotes	Wintersemester
Dauer	1 Semester
Modultyp	Pflichtmodul

Credits nach ECTS	6 ECTS			
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
	180 Stunden	60 Stunden	120 Stunden	2-3 Gruppen à ca. 90 - 150 Studierenden (gemeinsames Angebot IB- und BW-Studiengang)

Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	4 SWS	4 SWS	-	-	-	-

Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: keine
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja

<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse</p>	<p>Lernziele:</p> <p>Nach Betrachtung der Stellung der Finanzwirtschaft im betrieblichen Geschehen, sowie einschlägiger Rechenverfahren und Überblick über die gängigen Finanzierungsarten, erlangen die Studierenden fundierte Grundlagen der Finanzierungs- und Investitionswirtschaft. Sie können Cash-Flows und Kapitalströme von in der Praxis ablaufenden Betriebsprozessen und Finanzierungsnotwendigkeiten verstehen, interpretieren und Instrumente sachgemäß anwenden.</p> <p>Lernergebnisse</p> <ul style="list-style-type: none">• Wissensverbreiterung<ul style="list-style-type: none">○ Verständnis für die Bestandteile der Finanz- und Investitionswirtschaft und deren Zusammenhänge mit anderen Bereichen der betrieblichen Prozesse○ Unterscheidung der klassischen und alternativen Finanzierungsarten○ Kenntnisse der Investitionsrechenverfahren• instrumentale Kompetenz<ul style="list-style-type: none">○ Berechnung von Investitionsalternativen und Schaffung von Entscheidungsgrundlagen○ Verständnis der Zerlegung betrieblicher Abläufe in Zahlungsströme○ Können grundsätzliche englische Begrifflichkeiten anwenden.
<p>Qualification objectives/ Learning outcomes</p>	<p>Learning objectives:</p> <p>After consideration of the position of finance in business and of relevant calculation methods and following an overview of the current methods used in financing, the students acquire the fundamental principles of financing and investment. They are able to understand and interpret cash flows and capital streams from business processes and financing needs occurring in practice, and to use instruments correctly.</p> <p>Learning outcomes:</p> <ul style="list-style-type: none">• Knowledge broadening<ul style="list-style-type: none">○ An understanding of the components of finance and investment and the relationships with other areas of the business processes.○ Differentiation of the traditional and alternative types of financing.○ Knowledge of the investment computing method.• Competence with instruments

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Calculation of investment alternatives and creation of decision principles ○ Understanding of the breakdown of business processes in cash flows <p>Ability to apply basic English terminology</p>
<p>Inhalte</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Einführung – Grundlagen Finanzmanagement 2. Investitionen und Investitionsrechnung 3. Berücksichtigung von Risiko bei Investitionen 4. Finanzierung <ul style="list-style-type: none"> • Finanzplanung und Kapitalbedarf • Finanzierungsformen 5. Akteure auf den Finanzmärkten 6. Aktuelle Probleme der Finanzierung im Mittelstand <p>Exkurs: Finanzanalyse</p>
<p>Contents</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introduction – basics of financial management 2. Investments and investment calculations 3. Consideration of risk in investments 4. Financing <ul style="list-style-type: none"> ○ Financial planning and capital requirements ○ Forms of financing 5. Players in the finance markets 6. Current problems in financing for SMEs <p>Excursus: Financial analysis</p>
<p>Medien</p>	<p>Tafel, Pinnwand, Beamer mit Laptop, Flipchart</p>
<p>Literatur</p>	<p>Perridon, Louis / Steiner, Manfred: Finanzwirtschaft der Unternehmung, Verlag Franz Vahlen, 16. Auflage, 2012</p> <p>Franke, Günter/ Hax, Herbert: Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt, Springer Verlag, 6. Auflage, 2009</p> <p>Büschgen, Hans E.: Ermittlung des Kapitalbedarfs der Unternehmung, in: Breuer, Rolf-E (Hrsg.), Handbuch Finanzierung, Gabler, 3. Auflage, 2001</p>

IB 122 Kosten- und Leistungsrechnung

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)					
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule					
Modulbezeichnung lt. SPO	Kosten- und Leistungsrechnung					
Modulbezeichnung engl.						
Modul Nr.	IB 122					
Modul Gruppe	Basis					
Veranstaltungssprache	deutsch					
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Patrick Dieses					
Dozent(in)	Prof. Dr. Patrick Dieses					
Studienabschnitt	1. Studienjahr					
Semester	1. Semester					
Häufigkeit des Angebotes	Wintersemester					
Dauer	1 Semester					
Modultyp	Pflichtmodul					
Credits nach ECTS	5 ECTS					
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße		
	150 Stunden	60 Stunden	90 Stunden	2-3 Gruppen à ca. 90 - 150 Studierenden (gemeinsames Angebot IB- und BW-Studiengang)		
Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	4 SWS	4 SWS	-	-	-	-
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine					
	Inhaltlich: keine					
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.					
Prüfungsvorleistung	keine					
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend					
Bestehenserblich	ja					

<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse</p>	<p>Lernziele:</p> <p>Nach Betrachtung der Stellung der Kosten- und Leistungsrechnung im betrieblichen Rechnungswesen sowie einschlägiger Rechengrößen erlangen die Studierenden fundierte Grundlagen der KLR. Sie können Datenflüsse von in der Praxis eingesetzten Kosten- und Leistungsrechnungs-Systemen verstehen, interpretieren und Instrumente sachgemäß anwenden.</p> <p>Lernergebnisse</p> <ul style="list-style-type: none">• Wissensverbreiterung<ul style="list-style-type: none">○ Verständnis für die Bestandteile einer KLR und deren Zusammenhänge○ Unterscheidung der Systeme der Kostenrechnung○ Kenntnisse der internen Leistungsverrechnung als klassisches Instrument der Kostenstellenrechnung sowie der Kalkulationsverfahren als Instrumente der Kostenträgerrechnung• instrumentale Kompetenz<ul style="list-style-type: none">○ Kategorisierung und Erfassung von Kostenarten <p>Einsatz von Standardverfahren zur Verarbeitung von Daten in Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung</p>
<p>Qualification objectives/ Learning outcomes</p>	<p>Learning objectives:</p> <p>After consideration of the position of cost and performance accounting in business accounting and of relevant account units, the students acquire the fundamental principles of cost accounting. They are able to understand and interpret data flows of cost and performance accounting systems used in practice, and use instruments correctly.</p> <p>Learning outcomes</p> <ul style="list-style-type: none">• Knowledge broadening<ul style="list-style-type: none">○ An understanding of the components of cost accounting and their relationships.○ Knowledge of internal cost allocation as the traditional instrument in cost centre accounting and in the computing methods as instruments in cost unit accounting.• Competence with instruments<ul style="list-style-type: none">○ Categorisation and acquisition of cost types. <p>Use of standard methods for processing data in cost centre and cost unit accounting</p>

IB 223 Externes Rechnungswesen

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)					
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule					
Modulbezeichnung lt. SPO	Externes Rechnungswesen					
Modulbezeichnung engl.	External Accounting					
Modul Nr.	IB 223					
Modul Gruppe	Basis					
Veranstaltungssprache	deutsch					
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Hanns Robby Skopp					
Dozent(in)	Katrin Barth					
Studienabschnitt	1. Studienjahr					
Semester	2. Semester					
Häufigkeit des Angebotes	Sommersemester					
Dauer	1 Semester					
Modultyp	Pflichtmodul					
Credits nach ECTS	5 ECTS					
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße		
	150 Stunden	60 Stunden	90 Stunden	2-3 Gruppen à ca. 90 - 150 Studierenden (gemeinsames Angebot IB- und BW-Studiengang)		
Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	4 SWS	4 SWS	-	-	-	-
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine					
	Inhaltlich: keine					
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.					
Prüfungsvorleistung	keine					
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend					
Bestehenserblich	ja					

<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse</p> <p>Qualification objectives/ Learning outcomes</p>	<p>Die Studierenden haben folgende Kenntnisse erworben:</p> <ul style="list-style-type: none">• in handelsrechtlichen Vorschriften zur externen Rechnungslegung und Einzelabschluss (§§ 238 – 289 HGB),• der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und Bilanzierung,• der Grundlagen der Buchungstechnik,• der buchtechnischen Behandlung der wichtigsten Geschäftsvorfälle bei Handels- und Industriebetrieben,• der für die Rechnungslegung bedeutenden Regelungen des Umsatzsteuerrechts,• der Technik der Aufstellung von Jahresabschlüssen,• der rechtsformabhängigen Behandlung der Verbuchung des Eigenkapitals und Ergebnisverwendung,• der wichtigsten ertragsteuerlichen Regelungen (Steuerbilanz und Einnahmen-Überschussrechnung). <p>Students have acquired the following knowledge:</p> <ul style="list-style-type: none">• the laws and regulations applicable to external financial accounting and individual financial statements (§§ 238 – 289 HGB [German Commercial Code]),• the principles of generally accepted bookkeeping and financial statements,• the fundamentals of bookkeeping methods,• the bookkeeping treatment of the most important business events in trading and industrial enterprises,• the turnover tax (VAT) regulations affecting financial accounting,• how annual financial statements are prepared,• the legally-correct treatment of recording equity and allocation of net income,• the most important income tax regulations (tax balance sheet and income – net profit account).
---	--

Inhalte	<p>Folgende Themen werden behandelt:</p> <ul style="list-style-type: none">• Zur Buchführung verpflichteter Personenkreis• Aufzeichnungspflichten• Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und Bilanzierung, insbesondere materielle und formelle Ordnungsmäßigkeit und Anforderungen hieran, Einzelanforderungen an die formelle Ordnungsmäßigkeit (fortlaufende Erfassung von Geschäftsvorfällen, Aufbewahrungsfristen, Buchführungssysteme, Kontenrahmen und – pläne).• Bedeutung des Inventars für die Ordnungsmäßigkeit der Buchführung und Bilanzierung (Aufgaben, Anforderungen, Inventur).• Folgend der Verletzung der Buchführungspflichten• Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung, hier insbesondere die Auslegung der Generalnorm des § 264 Abs. 2 HGB, Bilanzklarheit, Bilanzierung dem Grunde und der Höhe nach• Maßgeblichkeit der handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und Bilanzierung für die Steuerbilanz <p>Im Rahmen der Vermittlung der Buchungstechnik erlernen die Studierenden:</p> <ul style="list-style-type: none">• Die Auflösung der Bilanz in Konten, die Bildung von Buchungssätzen, Eröffnungs- und Schlussbilanzkonto,• Die Verbuchung des Eigenkapitals und seiner Hilfskonten (Eigenkapitalkonto, Aufwand und Ertrag, Einlagen und Entnahmen)• Übersicht der Beziehungen der einzelnen Konten und Buchungssätze auf die Schlussbilanz• Die technischen Fertigkeiten werden mit Hilfe einer Vielzahl von Buchungsfällen unterstützt. <p>Die wichtigsten Geschäftsvorfälle in Handels- und Industriebetrieben werden auf Basis folgender Problemkreise ermittelt:</p> <ul style="list-style-type: none">• Verbuchung des Warenverkehrs (Grundsätzliche Verbuchung, Zusammenspiel mit Inventurverfahren, Preisnachlässe, Bewertung von Warenbeständen, Warenentnahmen),• Verbuchung des Materialverbrauchs, Erfassung von unfertigen und fertigen Erzeugnissen,• Ermittlung von Anschaffungs- und Herstellungskosten <p>Die Kenntnis der wichtigsten umsatzsteuerlichen Regelungen für die Rechnungslegung wird auf Basis einer Vielzahl von Fallgestaltungen vermittelt. Hier werden folgende Themenbereiche angesprochen:</p> <ul style="list-style-type: none">• Grundlagen (Unternehmereigenschaft, Steuerbarkeit und Steuerpflicht, Bemessungsgrundlage und Steuerberechnung, Vorsteuerabzug)• Inländische Sachverhalte (Lieferungen, Leistungen, unentgeltliche Wertabgaben),
----------------	---

<p>Contents</p>	<ul style="list-style-type: none">• Gemeinschaftsgebiet (innergemeinschaftliche Lieferung, innergemeinschaftlicher Erwerb)• Drittlandssachverhalte (Import, Export) <p>Das Erlernen der Technik des Jahresabschlusses umfasst folgende Bereiche:</p> <ul style="list-style-type: none">• Jahresabschlussvorbereitung,• Gliederungsvorschriften für die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung,• Abschlussbuchungen (Abschreibungen im Anlage- und Umlaufvermögen, Zuschreibungen)• Arten und buchtechnische Behandlung von Rechnungsabgrenzungen• Arten und buchtechnische Behandlung von Rückstellungen• Arten und buchtechnische Behandlung von Rücklagen• Bilanzpolitische Maßnahmen (Wahlrechte bei Ansatz, Ausweis und Bewertung) <p>Im Rahmen der Diskussion der rechtsformabhängigen Behandlung des Eigenkapitals erlernen die Studierenden die buchtechnische Behandlung der Ergebnisverwendung bei Einzelunternehmen, Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften. Die Vermittlung erfolgt auf Basis ausgewählter Fallbeispiele.</p> <p>Die steuerrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften betreffen im Wesentlichen die §§ 4 – 9 EStG bzw. § 7 KStG. Dabei werden die steuerlichen Bilanzierungsvorschriften, die Regelungen zu den nicht abziehbaren Betriebsausgaben, zwingende Abweichungen zwischen Handels- und Steuerbilanz sowie die Einnahmen – Überschussrechnung behandelt.</p> <p>The following topics are addressed:</p> <ul style="list-style-type: none">• Category of persons engaged in bookkeeping• Record-keeping obligations• Fundamental generally accepted bookkeeping and financial accounting, in particular, correctness in substance and form, and requirements involved, individual requirements for correctness in form (continuous acquisition of business events, retention periods, bookkeeping systems, chart of accounts and account schedules).• Importance of inventories for correctness of bookkeeping and financial accounting (tasks, requirements, inventories).• Consequences of infringement of bookkeeping duties,• Principles of generally accepted financial accounting, corning in particular the interpretation of the generally accepted standard of § 264 para. 2 HGB [German Commercial Code], balance sheet clarity, financial accounting based on merit and amount• Reasonableness of commercial law principles of generally accepted bookkeeping and financial accounting for the tax
------------------------	---

balance sheet

As part of the instruction in bookkeeping methods, the students learn about:

- the breakdown of the balance sheet into accounts, setting up accounting records, opening and closing a balance sheet account,
- the recording of equity and its subsidiary accounts (share capital account, income and expense, deposits and withdrawals)
- Overview of the relationships of the individual accounts and accounting records on the closing balance sheet
- technical skills are underpinned by a great number of cases in bookkeeping.

The most important business events in trading and industrial enterprises are taught using the following problem areas:

- Booking of goods movement (basic booking, example with inventory method, price discounts, valuation of inventories, goods withdrawals),
- Booking of material usage, acquisition of unfinished and finished products,
- Reporting of purchasing and production costs.

The student learns about the most important turnover tax (VAT) regulations involved in invoicing, based on many cases. The following topic areas are addressed:

- Fundamentals (nature of the enterprise, taxability and tax obligations, assessment basis and tax calculation, tax prepayments),
- Domestic transactions (deliveries, services, benefits in kind),
- Community area (intra-community supplies, intra-community purchases)
- Third country issues (import, export),

Learning what is involved in year end statements includes the following areas:

- Preparation of year end statements,
- Classification regulations for the balance sheet and P & L calculations,
- Closing entries (write-downs in plant and current assets, write-ons),
- Types of accruals and deferrals and how they are booked,
- Types of reserves and how they are booked,
- Types of retained earnings and how they are booked,
- Policy measures concerning the balance sheet (available options in approach, disclosure and valuation)

In the course of the discussion of the legally-correct treatment of equity, the students learn how to record the application of profits in sole proprietorships, partnerships and joint stock companies. The instruction is delivered based on selected case histories.

	<p>In the main, financial reporting under tax law involves §§ 4 – 9 EStG [German Income Tax Act] or § 7 KStG [German Law on Corporation Taxation]. The subject matter covers tax balance sheet regulations, the regulations concerning non-deductible expenses, compulsory differences between the trading and tax balance sheets, and the P & L..</p>
Medien	<p>PowerPoint – Präsentation per Beamer, Handout, Overhead – Projektor, Tafelbild, Internet - Skripten</p>
Literatur	<p>Wöhe, Günter / Kußmaul, Heinz: Grundzüge der Buchführung und Bilanztechnik, Vahlen Verlag, 7. Auflage, München, 2010;</p> <p>Döhring, Ulrich / Buchholz, Rainer: Buchhaltung und Jahresabschluss, ESV Verlag, 11. Auflage, Berlin, 2009;</p> <p>Auer, Benjamin: Grundkurs Buchführung, Gabler Verlag, 3. Auflage, Wiesbaden, 2010;</p> <p>Wöhe, Günter / Mock, Sebastian: Die Handels- und Steuerbilanz, Vahlen Verlag, München, 2010.</p>

IB 230 Informationstechnologie

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	Informationstechnologie
Modulbezeichnung engl.	Information Technology
Modul Nr.	IB 230
Modul Gruppe	Basis

Veranstaltungssprache	deutsch
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Dieter Greipl
Dozent(in)	Prof. Dr. Dieter Greipl, Prof. Dr. Winfried Gleißner

Studienabschnitt	1. Studienjahr
Semester	1. und 2. Semester
Häufigkeit des Angebotes	IT 1 im Wintersemester, IT 3 und IT 2 jeweils im Sommersemester
Dauer	2 Semester
Modultyp	Pflichtmodul

Credits nach ECTS	8 ECTS			
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
	240 Stunden	90 Stunden	150 Stunden	2-3 Gruppen à ca. 90 - 150 Studierenden (gemeinsames Angebot IB- und BW-Studiengang)

Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	6 SWS	6 SWS	-	-	-	-

Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: keine
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja

	<p>representation)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Representation of characters, colours, images and signals (audio signals) • Algorithms, flow diagrams (loops and branches), representation of business processes • basic cryptographic techniques <p>IT2 (Languages and Programming)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fundamentals of HTML • Fundamentals of database <i>or</i> programming languages <p>IT3 (IT in Enterprises)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Internet and cloud computing • IT infrastructure (system software, server, networks, virtualization, clustering, cloud computing) • IT security • Business applications (SAP, mobile systems)
Medien	<p>Foliensätze</p> <p>Begleitende Übungsaufgaben</p> <p>On-Line Zusammenfassungen der Vorlesungen</p>
Literatur	<p>Ullenboom, Christian: Java ist auch eine Insel, April 2001, Online Verfügbar;</p> <p><u>Weiterführende Literatur:</u></p> <p>Abts, Dietmar / Mülder, Wilhelm: Grundkurs Wirtschaftsinformatik. Vieweg + Teubner Verlag, Wiesbaden, 2009;</p> <p>Laudon, Kenneth C. / Laudon, Jane P.; Schoder, Detlef: Wirtschaftsinformatik. Eine Einführung. Pearson Studium Verlag, München, 2. Auflage, 2009;</p> <p>Lassmann, Wolfgang(Hrsg.): Wirtschaftsinformatik, Gabler Verlag, Wiesbaden, 2006.</p>

1.3 Wirtschaftsfremdsprachen

IB 141 Wirtschaftsentglish 1

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)					
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule					
Modulbezeichnung lt. SPO	Wirtschaftsentglish 1					
Modulbezeichnung engl.	Business English 1					
Modul Nr.	IB 141					
Modul Gruppe	Wirtschaftsfremdsprachen I					
Veranstaltungssprache	Englisch					
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Isabel Vollmuth					
Dozent(in)	Prof. Dr. Isabel Vollmuth					
Studienabschnitt	1. Studienjahr					
Semester	1. Semester					
Häufigkeit des Angebotes	Wintersemester					
Dauer	1 Semester					
Modultyp	Pflichtmodul					
Credits nach ECTS	4 ECTS					
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße		
	120 Stunden	60 Stunden	60 Stunden	2 Gruppen à 40 Studierende		
Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	4 SWS	2 SWS	-	2 SWS	-	-
Teilnahmevoraussetzungen¹	Formal: Englischnote in der HS-Zugangsberechtigung oder gleichwertiger Nachweis der Stufe B1					
	Inhaltlich: Sprachkenntnisse der Stufe B1 nach dem Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmen für Sprachen (Common European Framework for Languages) (http://europass.cedefop.europa.eu/en/resources/european-language-levels-cefr)					
Prüfungsleistung	Leistungsnachweis in Form einer Seminararbeit					
Prüfungsvorleistung	keine					
Bewertung der Prüfungsleistung	nicht endnotenbildend, d. h. Prädikat „mit Erfolg“					
Bestehenserblich	ja					

¹ Die Studierenden haben entsprechend ihrer Vorkenntnisse die Möglichkeit, einen Sprachkurs im Sprachenzentrum zu besuchen.

Contents	<p>kommunikation, Managementstile</p> <ul style="list-style-type: none">• Gleichberechtigung und Vielfalt / Diversität am Arbeitsplatz• Emotionale Intelligenz, vernetztes Arbeiten, hard and soft skills, work-life balance• Die Entwicklung von Industrie und Handel, Globalisierung, internationale Handelsbeziehungen• Wirtschaftliche Aspekte der Europäischen Union• Marketing: Prinzipien, Märkte, Marktsegmentierung, Wettbewerb, SWOT, PEST, die vier klassischen und weitere „Ps“, Strategien in Marktforschung und Werbung, Produktlebenszyklus, Marken <p>Weiterentwicklung der vier sprachlichen Grundfertigkeiten im wirtschaftsbezogenen Kontext:</p> <ul style="list-style-type: none">• Hörverstehen (auch verschiedene ethnische, regionale bzw. soziokulturelle Varianten des Englischen)• Sprechen• Leseverstehen• Schreiben <p>Schwerpunkt im 1. Semester: Hörverstehen und Sprechen</p> <p>Fertigkeiten in der sinngemäßen Übertragung von Sachverhalten aus dem Wirtschaftsleben in die englische Sprache. Informationsauswertung englischer Wirtschaftstexte und Übertragung ins Deutsche</p> <p>Wiederholung und Vertiefung der Grammatikkenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none">• Zeiten: Gegenwart, Zukunft, Vergangenheit• Konditionalsätze• Adjektiv/Adverb, Steigerungsformen <p>Die sprachlichen, grammatikalischen und berufsrelevanten Fertigkeiten bzw. inhaltlichen Bereiche werden integrativ vermittelt und anwendungsbezogen geübt, u.a. durch Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Rollenspiele, Fallstudien, visuelle Impulse und Podiumsdiskussionen. Der Einsatz aktueller Materialien aus der Presse dient dabei dem Ziel, größtmögliche Authentizität herzustellen.</p> <p>Business skills / subject areas: Students develop their ability to carry out communication tasks in a business context in English. This includes acquiring the relevant vocabulary concerning the following topics:</p> <ul style="list-style-type: none">• Presentations: Planning, preparation, structure, using media,
-----------------	---

presenting and interpreting facts & figures

- Meetings: Different types, preparation, chairing a meeting, dealing with participants, decision-making, intercultural communication
- Negotiations: making an opening statement, psychological aspects, dealing with conflict, constructive and persuasive negotiating
- Acquiring linguistic skills for the telephone
- Area studies: UK, USA and other selected English-speaking cultures, including current events from the respective countries' economic and political life
- Basic elements and dimensions of intercultural business communication and management styles
- Equality and diversity in the workplace
- Emotional intelligence, networking, hard and soft skills, work-life balance
- The evolution of industry and trade, globalization, international trade relations
- Economic aspects of the European Union
- Marketing: principles, types of market, market segmentation, competition, SWOT, PEST, the four conventional and other "Ps", strategies in market research and advertising, product life cycle, branding

Consolidation and development of the four basic linguistic skills in a business context:

- Listening comprehension (including different ethnic, regional and socio-cultural varieties of English)
- Speaking
- Reading comprehension
- Writing

Main focus in the 1st semester: Listening comprehension and speaking

Training in transferring essential information from German into English. Comprehension of complex English business texts and translation of key concepts into German

Grammar revision and consolidation:

- Tenses: present, future, past forms

	<ul style="list-style-type: none"> • Conditional clauses • Adjective/adverb, comparatives <p>Linguistic, grammatical and business skills as well as subject areas will be taught in an integrated way and applied practically, e.g. via individual, partner and group work, role play, case studies, visual aids and panel discussions. The use of current materials from newspapers and magazines serves the purpose of creating maximum authenticity.</p>
Medien	Tafel, Flipchart, Pinnwand, Visualizer, CD-Player, Beamer mit Laptop
Literatur	<ul style="list-style-type: none"> • Bosewitz, R. et al (2004): <i>Business across Cultures</i>. Reinbek: Rowohlt. • Dignen, B. (2011): <i>Communicating Across Cultures</i>. Cambridge: Cambridge University Press. • Gibson, R. (2000): <i>Intercultural Business Communication</i>. Berlin: Cornelsen. • Handford, M. et al (2012): <i>Business Advantage Advanced</i>. Cambridge: Cambridge University Press. • Hewings, M. (2005): <i>Advanced Grammar in Use</i>. Cambridge: Cambridge University Press. • Kotler, P, Keller, K. (2008): <i>Marketing Management</i>. London: Pearson. • Lister, R., Veth, K. (2006): <i>Fachsprache Englisch: Schlüsselbegriffe der Wirtschaft</i>. Berlin: Cornelsen. • Maier-Fairclough, J., Butzphal, G. (2011): <i>Career Express. Business English C1</i>. Berlin: Cornelsen. • Mascull, B. (2010): <i>Business Vocabulary in Use Advanced</i>. 2nd edition. Cambridge: Cambridge University Press. • MacKenzie, I. (2010): <i>English for Business Studies. A Course for Business Studies and Economics Students</i>. 3rd edition. Cambridge: Cambridge University Press. • McCarthy, M. et al (2010): <i>Grammar for Business</i>. Cambridge: Cambridge University Press. • Powell, M. (2011): <i>Dynamic Presentations. Intermediate to Advanced</i>. Cambridge: Cambridge University Press. • Powell, M. (2012): <i>International Negotiations. Intermediate to Advanced</i>. Cambridge: Cambridge University Press. • Stevens, J. (2010): <i>Business Grammar – no problem</i>. Berlin: Cornelsen. • Trompenaars, F., Hampden-Turner, C. (2004): <i>Managing People Across Cultures</i>. Chichester: Wiley & Sons.

	<p>Texte aus <i>Financial Times</i>, <i>The Economist</i>, <i>Harvard Business Review</i>, <i>World and Press</i>, <i>Business Spotlight</i>, <i>Spotlight</i>; Geschäftsberichte und Presseveröffentlichungen international bedeutsamer Unternehmen.</p>
--	---

IB 241 Wirtschaftsenglisch 2

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	Wirtschaftsenglisch 2
Modulbezeichnung engl.	Business English 2
Modul Nr.	IB 241
Modul Gruppe	Wirtschaftsfremdsprachen I

Veranstaltungssprache	Englisch
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Isabel Vollmuth
Dozent(in)	Prof. Dr. Isabel Vollmuth

Studienabschnitt	1. Studienjahr
Semester	2. Semester
Häufigkeit des Angebotes	Sommersemester
Dauer	1 Semester
Modultyp	Pflichtmodul

Credits nach ECTS	4 ECTS			
	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
Arbeitsaufwand (h)	120 Stunden	60 Stunden	60 Stunden	2 Gruppen à 40 Studierende

	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
Lehrformen (SWS)	4 SWS	2 SWS	-	2 SWS	-	-

Teilnahmevoraussetzungen	Formal: Zulassungsvoraussetzung für die Teilnahme an der schriftlichen Prüfung ist ein erbrachter Leistungsnachweis im Modul IB141
	Inhaltlich: Sprachkenntnisse der Stufe B2 nach dem Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmen für Sprachen (Common European Framework for Languages) (http://europass.cedefop.europa.eu/en/resources/european-language-levels-cefr)
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.
Prüfungsvorleistung	Erfolgreich bestandener Leistungsnachweis im Modul IB141
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja

Contents	<ul style="list-style-type: none">• Steuern & Versicherung• Logistik, Produktion, Vertrieb, Einzelhandel, Großhandel <p>Perfektionierung der vier sprachlichen Grundfertigkeiten im wirtschaftsbezogenen Kontext:</p> <ul style="list-style-type: none">• Hörverstehen (auch verschiedene ethnische, regionale bzw. soziokulturelle Varianten des Englischen)• Sprechen• Leseverstehen• Schreiben <p>Schwerpunkt im 2. Semester: Leseverstehen und Schreiben</p> <p>Fertigkeiten in der sinngemäßen Übertragung von Sachverhalten aus dem Wirtschaftsleben in die englische Sprache. Informationsauswertung englischer Wirtschaftstexte und Übertragung ins Deutsche</p> <p>Wiederholung und Vertiefung der Grammatikkenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none">• Präpositionen, Konjunktionen• Relativsätze• Indirekte Rede <p>Die sprachlichen, grammatikalischen und berufsrelevanten Fertigkeiten bzw. inhaltlichen Bereiche werden integrativ vermittelt und anwendungsbezogen geübt, u.a. durch Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Rollenspiele, Fallstudien, visuelle Impulse und Podiumsdiskussionen. Der Einsatz aktueller Materialien aus der Presse dient dabei dem Ziel, größtmögliche Authentizität herzustellen.</p> <p>Business skills / subject areas: Students develop their ability to carry out communication tasks in a business context in English. This includes acquiring the relevant vocabulary concerning the following topics:</p> <ul style="list-style-type: none">• Job applications: CV, covering letter, job interview• Commercial correspondence: Incoterms, layout for business letters, enquiry, offer, order, delivery, payment, reminder• E-mails, faxes, common abbreviations, minutes, business reports• Forms of business organization / corporate structure / mergers & acquisitions• Human resources / personnel & organization• Finance: Banking, accounting, balance sheet, the stock market (describing graphs and charts)• Taxation & insurance
-----------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Supply chain management / logistics, production, distribution, retail, wholesale <p>Perfecting the four basic linguistic skills in a business context:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Listening comprehension (including different ethnic, regional and socio-cultural varieties of English) • Speaking • Reading comprehension • Writing <p>Main focus in the 2nd semester: Reading comprehension and writing</p> <p>Training in transferring essential information from German into English. Comprehension of complex English business texts and translation of key concepts into German</p> <p>Grammar revision and consolidation:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prepositions, conjunctions • Relative clauses • Reported speech <p>Linguistic, grammatical and business skills as well as subject areas will be taught in an integrated way and applied practically, e.g. via individual, partner and group work, role play, case studies, visual aids and panel discussions. The use of current materials from newspapers and magazines serves the purpose of creating maximum authenticity.</p>
Medien	Tafel, Flipchart, Pinwand, Visualizer, CD-Player, Beamer mit Laptop
Literatur	<ul style="list-style-type: none"> • Ashley, A. (2004): <i>Oxford Handbook of Commercial Correspondence</i>. Oxford: Oxford University Press. • Dignen, B. (2011): <i>Communicating Across Cultures</i>. Cambridge: Cambridge University Press. • Ellison, P. (2006): <i>Business English for the 21st century</i>, 4th edition, London: Pearson. • Ettinger, B., Perfetto, E. (2007): <i>Business English – Writing in the workplace</i>, 4th edition, London: Pearson. • Handford, M. et al (2012): <i>Business Advantage Advanced</i>. Cambridge: Cambridge University Press. • Johnson, C., Barrall, I. (2006): <i>Intelligent Business. Skills Book Upper Intermediate Business English</i>. London: Pearson. • Lister, R., Veth, K. (2006): <i>Fachsprache Englisch: Schlüsselbegriffe der Wirtschaft</i>. Berlin: Cornelsen. • Maier-Fairclough, J., Butzphal, G. (2011): <i>Career Express. Business English C1</i>. Berlin: Cornelsen.

	<ul style="list-style-type: none">• Mascull, B. (2010): <i>Business Vocabulary in Use Advanced</i>. 2nd edition. Cambridge: Cambridge University Press.• MacKenzie, I. (2010): <i>English for Business Studies. A Course for Business Studies and Economics Students</i>. 3rd edition. Cambridge: Cambridge University Press.• McCarthy, M. et al (2010): <i>Grammar for Business</i>. Cambridge: Cambridge University Press.• Pocklington, J. et al (2010): <i>Bewerben auf Englisch: Leitfaden mit Tipps und Mustern</i>. Berlin: Cornelsen.• Stevens, J. (2010): <i>Business Grammar – no problem</i>. Berlin: Cornelsen.• Trappe, T., Tullis, G.(2006): <i>Intelligent Business. Coursebook Upper Intermediate Business English</i>. London: Pearson. <p>Texte aus <i>Financial Times</i>, <i>The Economist</i>, <i>Harvard Business Review</i>, <i>World and Press</i>, <i>Business Spotlight</i>, <i>Spotlight</i>; Geschäftsberichte und Presseveröffentlichungen international bedeutsamer Unternehmen.</p>
--	--

2 Pflicht- und Wahlpflichtmodule im dritten und vierten Semester

2.1 Funktionen

IB 401 Grundlagen des Marketing und Vertrieb / Principles of Marketing and Sales

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)					
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule					
Modulbezeichnung lt. SPO	Grundlagen des Marketing und Vertrieb					
Modulbezeichnung engl.	Principles of Marketing and Sales					
Modul Nr.	IB 401					
Modul Gruppe	Funktionen / Principles of Business					
Veranstaltungssprache	englisch					
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Sandra Gronover					
Dozent(in)	Prof. Dr. Sandra Gronover					
Studienabschnitt	2. Studienjahr					
Semester	3. Semester					
Häufigkeit des Angebotes	Wintersemester					
Dauer	1 Semester					
Modultyp	Pflichtmodul					
Credits nach ECTS	6 ECTS					
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße		
	180 Stunden	60 Stunden	120 Stunden	2 Gruppen à ca. 30 – 40 Studierende;		
Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	4 SWS	4 SWS	-	-	-	-
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine					
	Inhaltlich: keine					
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min., Englische Sprache					
Prüfungsvorleistung	keine					
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend					
Bestehenserblich	ja					

<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse</p> <p>Qualification objectives/ Learning outcomes</p>	<p>Die Studierenden kennen und beherrschen die grundlegenden Elemente, Methoden und Prozesse in Marketing und Vertrieb. Im Mittelpunkt sollen die theoretischen Grundlagen von Marketing und Vertrieb stehen; ausgerichtet am Konzept der 4 P (Leistungsprogrammpolitik, Konditionenpolitik, Vertriebspolitik, Kommunikationspolitik). Anhand von Fallbeispielen wird das Gelernte vertieft und angewendet. Ziel ist die Vermittlung von 80 % Fachkompetenz und 20 % Methodenkompetenz.</p> <p>Students know and master the fundamental elements, methods and processes in sales and marketing module. The focus should be on the theoretical principles of sales and marketing and is oriented to the 4P concept (product range policy, terms and conditions policy, sales policy, promotional policy). Case studies and mini cases support a practical learning approach.</p> <p>The objective is to impart 80 % in specialised competence and 20 % in methods competence.</p>
<p>Inhalte</p> <p>Contents</p>	<p>Grundelemente des Marketing, Käufer und Käuferverhalten, Kaufverhaltensforschung / Marktforschung, Grundlagen Vertriebs-/ Marketingplanung; Grundlagen Vertriebs- / Marketingorganisation, Führung in Vertrieb und Marketing, Grundlagen Vertriebscontrolling, Grundlagen Leistungsprogrammpolitik, Grundlagen Konditionenpolitik, Grundlagen Vertriebspolitik, Grundlagen Kommunikationspolitik inkl. Markenpolitik, ganzheitlicher Blick auf die marktorientierte Unternehmensführung, Grundlagen der internationalen Marketing- und Vertriebspolitik.</p> <p>Fundamental elements of marketing, buyers and buying behavior, buying behavior research / market research, fundamentals in sales and marketing planning; fundamentals in sales and marketing organization, management in sales and marketing, fundamentals in sales controlling, fundamentals of product range policy, fundamentals of terms and conditions policy, fundamentals of sales policy, fundamentals of promotional policy including branding policy, comprehensive view of a market-oriented corporate management, fundamentals of international marketing and sales.</p>
<p>Medien</p>	<p>Laptop, Beamer, Pinnwand, Video</p>
<p>Literatur</p>	<p>Hollensen, Svend: Marketing – A Relationship Approach, FT Prentice Hall, 2nd ed., Harlow 2010;</p> <p>Hollensen, Svend / Opresnik, Marc O.: Marketing – A Relationship Perspective, Vahlen-Verlag, München 2011;</p> <p>Kotler, P., Armstrong, G., Wong, V., Saunders, J.; Principles of Marketing; Prentice Hall, 5th European Ed., 2008</p> <p>Winkelmann, P.: Marketing & Vertrieb, Oldenbourg-Verlag, 8. Aufl., 2013</p>

IB 302 Grundlagen der Organisation / Principles of Organisation

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)					
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule					
Modulbezeichnung lt. SPO	Grundlagen der Organisation					
Modulbezeichnung engl.	Principles of Organisation					
Modul Nr.	IB 302					
Modul Gruppe	Funktionen / Principles of Business					
Veranstaltungssprache	englisch					
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Burkhard Jaeger					
Dozent(in)	Prof. Dr. Burkhard Jaeger					
Studienabschnitt	2. Studienjahr					
Semester	4. Semester					
Häufigkeit des Angebotes	Sommersemester					
Dauer	1 Semester					
Modultyp	Pflichtmodul					
Credits nach ECTS	6 ECTS					
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße		
	180 Stunden	60 Stunden	120 Stunden	4 Gruppe à ca. 30 – 40 Studierende;		
Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	4 SWS	3,5 SWS	-	0,5 SWS	-	-
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine					
	Inhaltlich: keine					
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.					
Prüfungsvorleistung	keine					
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend					
Bestehenserblich	ja					

<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse</p> <p>Qualification objectives/ Learning outcomes</p>	<p>Die Studierenden haben ein grundlegendes Verständnis für die Querschnittsfunktion Organisation im Unternehmen erworben. Dabei wurde im Rahmen der Veranstaltung die Bedeutung organisatorischen Wirkens im Hinblick auf die unternehmerische Zielerreichung gezielt hervorgehoben. Die Studierenden haben wesentliche Gestaltungsmöglichkeiten erlernt, die für eine Organisation in Frage kommen können.</p> <p>The students have acquired a fundamental understanding of the cross-functional organization in the company. This deliberately emphasized the importance of the organization as it impacts on the attainment of the corporate goals. The students have learned essential structuring options which can be considered for an organization.</p>
<p>Inhalte</p> <p>Contents</p>	<p>Das Modul vermittelt die theoretischen Grundlagen der Organisationslehre und –methodik. Als Einstieg dient die allgemeine Systemtheorie, um grundsätzliches Wissen über Strukturen und Prozesse zu erlangen. Hierauf aufbauend steht im Kontext praktischer Beispiele die Vermittlung von Kenntnissen und Fertigkeiten über die Analyse- und Gestaltungsmethodik hinsichtlich der Organisationsentwicklung. Stichpunktartig aufgelistet sind dies:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Unternehmung als sozio-technisches und offenes System • Merkmale der Organisation • Aufbauorganisation mittels klassischer Aufgabenanalyse und –synthese zur Stellenbildung • Aufbaugestaltung und Unternehmensstrukturierung • Wahl der Organisationsform • Ablauforganisation mittels Systemanalyse, -planung, -einführung und –kontrolle • Prozessmerkmale, -arten und -ziele • Prüfung der Übertragbarkeit traditioneller Gestaltungsgrundsätze auf die Erfordernisse einer zeitgemäßen Organisation • Geschäftsprozessmanagement • Projektmanagement und virtuelle Organisation • Grundlagen der internationalen Organisation <p>The module teaches the theoretical fundamentals of organizational theory and methodology. General systems theory is used as a stepping stone to gain a basic knowledge of structures and processes. Building this, practical examples are used to impart knowledge and skills in analysis and design methodology as it applies to organizational growth. This is summarized in the following list:</p> <ul style="list-style-type: none"> • The company as a socio-technical and open system • Characteristics of organization • Structural organization using traditional task analysis and synthetics for job creation • Structural design and company format

	<ul style="list-style-type: none">• Selection of organization type• Structural organization using analyses, planning, introduction and control of systems• Characteristics, types and objectives of processes• Checking the transferability of traditional structural principles against the requirements of a modern organization• Business process management• Project management and the virtual organization• Fundamentals of international organization
Medien	Laptop, Beamer, Overhead-Projektor, Tafel, Skriptum
Literatur	<p>Child, John: Organization: Contemporary Principles and Practice, Blackwell Publ. Verlag, 21. Dezember 2004;</p> <p>Jain, J.N. / Singh, P.P.: Modern Organisation Development and Change: Principles and Practices, Regal Publications Verlag, 1. Dezember 2007;</p> <p>Fischer, Klemens H.: Handbook on International Organisations: A Comprehensive Guide, Springer Verlag, 1. Auflage, Berlin Heidelberg, 1. März 2012</p>

**IB 403 Grundlagen des Personalmanagement /
 Principles of Human Resource Management (HRM)**

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	Grundlagen des Personalmanagement
Modulbezeichnung engl.	Principles of Human Resource Management (HRM)
Modul Nr.	IB 403
Modul Gruppe	Funktionen / Principles of Business

Veranstaltungssprache	englisch
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Valentina Speidel
Dozent(in)	Prof. Dr. Burkhard Jaeger

Studienabschnitt	2. Studienjahr
Semester	3. Semester
Häufigkeit des Angebotes	Wintersemester
Dauer	1 Semester
Modultyp	Pflichtmodul

Credits nach ECTS	5 ECTS			
	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
Arbeitsaufwand (h)	150 Stunden	60 Stunden	90 Stunden	2 Gruppen à ca. 30 – 40 Studierende;

	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
Lehrformen (SWS)	4 SWS	3,5 SWS	-	0,5 SWS	-	-

Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: keine
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja

	<ul style="list-style-type: none"> • Compensation systems: Contribution of the compensation policy in the attainment of the corporate goals, components of compensation • Organization of work and time management: Basic principles, determinants, flexible work time models • Personnel data management and personnel information systems • Cooperation with staff representatives • Demographic development – Areas of activity in personnel work, health management • Personnel and management: motivation and coordination function of personnel management to support the work of managerial staff • Leadership, motivation, management techniques, management tools <p>Fundamentals of international HRM</p>
Medien	Beamer, Flipchart, Tafel, Pinnwand
Literatur	<p>Bratton, John / Gold, Jeffrey: Human Resource Management: Theory and Practice, Palgrave Macmillan Verlag, 4th edition, 9. März 2007;</p> <p>Dowling, Peter J. / Welch, Denice E. / Engle, Allen D.: International Human Resource Management, Cengage Learning Emea Verlag, 5th edition, 20. Dezember 2007;</p> <p>Nicolai, Christiana: Personalmanagement, Stuttgart: Lucius und Lucius, UTB Verlag, 2. Auflage, 2009;</p> <p>Mondy, Wayne: Human Resource Management, 12th edition, 2010</p> <p>Noe, Raymond Andrew / Hollenbeck, John R. / Gerhart, Barry / Wright, Patrick M.: Fundamentals of Human Resource Management, Mcgraw-Hill Higher Verlag, 4th edition, 1. März 2011;</p> <p>Mathis, Robert L. / Jackson, John H.: Human Resource Management, South-Western College Pub; 12th edition, 11. September 2007;</p> <p>Nkomo, Stella M. / Fottler, Myron D. / McAfee, R. Bruce: Human Resource Management Applications: Cases, Exercises, Incidents, and Skill Builders, South-Western Cengage Learning; 7th edition, 29. September 2010</p>

**IB 404 Grundlagen der Material- und Fertigungswirtschaft /
 Principles of Materials and Manufacturing Management (MMM)**

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)					
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule					
Modulbezeichnung lt. SPO	Grundlagen der Material- und Fertigungswirtschaft					
Modulbezeichnung engl.	Principles of Materials and Manufacturing Management (MMM)					
Modul Nr.	IB 404					
Modul Gruppe	Funktionen / Principles of Business					
Veranstaltungssprache	englisch					
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Alexander Kumpf					
Dozent(in)	Prof. Dr. Alexander Kumpf					
Studienabschnitt	2. Studienjahr					
Semester	4. Semester					
Häufigkeit des Angebotes	Sommersemester					
Dauer	1 Semester					
Modultyp	Pflichtmodul					
Credits nach ECTS	6 ECTS					
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße		
	180 Stunden	60 Stunden	120 Stunden	1 Gruppe à ca. 60 -90 Studierende;		
Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	4 SWS	4 SWS	-	-	-	-
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine					
	Inhaltlich: keine					
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.					
Prüfungsvorleistung	keine					
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend					
Bestehenserblich	ja					

<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse</p>	<p>Die Studierenden haben einen konzeptionellen Überblick über wesentliche industriespezifische Probleme erhalten.</p> <p>Exemplarische Entscheidungen in spezifischen Fertigungssituationen wurden vorgestellt und nachvollzogen. Die Studierenden haben ein holistisches Verständnis der Materialwirtschaft als effizienzgetrieben, kundenorientiert, ganzheitlich und mit den übrigen Managementfunktionen interagierend, erworben. Sie sind befähigt zur Vorbereitung, Durchführung und Prüfung von material- und fertigungswirtschaftlich relevanter Entscheidungen im Industriebetrieb. Dabei war die Zielerreichung grundsätzlich abhängig von den Potenzialen, der Motivation und vom Engagement des/der jeweiligen Studierenden.</p>
<p>Qualification objectives/ Learning outcomes</p>	<p>The students have obtained a conceptual overview of fundamental industrial problems.</p> <p>Examples of decisions in specific production situations have been presented and understood. The students have acquired a holistic understanding of materials management as efficiency-driven, customer-oriented, holistic and integrated with the other management functions. They are capable of preparing, executing and checking decisions made relating to materials and production management in the industrial operation. The extent to which they achieve their goals was essentially dependent on the potential, motivation and application of the student in question</p>
<p>Inhalte / Contents</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Operations and Productivity • Project Management • Forecasting • Design of Goods and Services • Process Strategy • Capacity Planning • Location and Layout Strategy • Logistics Management • Supply Chain Management • Inventory Management • Material Requirements Planning (MRP) and ERP • Short-Term Scheduling • Just-in-Time and Lean Production Systems • Decision-Making-Tools • Transportation Models • Waiting-Line Models • Learning Curves • Simulation
<p>Medien</p>	<p>Overheadprojektor, Beamer, Tafel, verbale und nonverbale Kommunikation und Interaktion</p>

Literatur	Jay Heizer, / Barry Render: Operations Management , Person Education Limited; 11. Auflage 2013 Nigel Slack / Stuart Chambers / Robert Johnston: Operations Management , Prentice Hall; 6. Auflage 2009 David Grant: Logistics Management ; Pearson Education Limited; 2012
------------------	---

2.2 Recht /Law

IB 310 Europarecht / European Law

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	Europarecht / European Law
Modulbezeichnung engl.	European Law
Modul Nr.	IB 310
Modul Gruppe	Recht / Law

Veranstaltungssprache	englisch
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Manuel Strunz
Dozent(in)	Prof. Dr. Manuel Strunz

Studienabschnitt	2. Studienjahr
Semester	3. Semester
Häufigkeit des Angebotes	Wintersemester
Dauer	1 Semester
Modultyp	Pflichtmodul

Credits nach ECTS	5 ECTS			
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
	150 Stunden	60 Stunden	90 Stunden	2 Gruppen à ca. 40 – 50 Studierende;

Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	4 SWS	4 SWS	-	-	-	-

Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: keine
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung, 60 min.
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja

Literatur	Eichholz, Christiane: Europarecht, 2. Aufl. 2011; Chalmers, Damian / Davies, Gareth / Monti, Giorgio: European Union Law: Cases and Materials, Cambridge University Press; 2 nd edition, 24. Juni 2010; Craig, Paul / De Burca, Grainne: EU Law: Text, Cases, and Materials, Oxford University Press; 5th edition, 18. August 2011; Herdegen, Matthias: Europarecht, 13. Aufl. 2011; Hobe, Stephan: Europarecht, 6. Aufl. 2012; Krimphove, Dieter: Europarecht, 1. Aufl. 2010; Streinz, Rudolf: Europarecht, 9. Aufl. 2012
------------------	---

2.3 Wirtschaftsfremdsprachen II /Foreign Business Languages II

IB 321 2nd Foreign Business Language 1/2nd Foreign Language 1

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	2. Wirtschaftsfremdsprache 1/ 2. Fremdsprache 1
Modulbezeichnung engl.	2 nd Foreign Business Language 1/ 2nd Foreign Language 1
Modul Nr.	IB321
Modul Gruppe	Wirtschaftsfremdsprachen II / Foreign Business Languages II

Veranstaltungssprache	Spanisch, Französisch, Deutsch als Fremdsprache
Modulverantwortliche(r)	Bernhard Osterkorn, Leiter SpZ
Dozent/innen	Frau Lucy Feichtmayer, Frau Elvira Almuina-Viz, Herr Juan Moreno Burgos, Frau Katharina Reinhardt-Schmid

Studienabschnitt	2. Studienjahr
Semester	3. Semester
Häufigkeit des Angebotes	Wintersemester
Dauer	1 Semester
Modultyp	Pflichtmodul

Credits nach ECTS	4 ECTS			
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
	120 Stunden	60 Stunden	60 Stunden	25 Studierende

Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	4 SWS	-	-	4 SWS	-	-

Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: keine
Prüfungsleistung	Leistungsnachweis in Form einer Klausur mit Hörverstehensteil
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	nicht endnotenbildend, d.h. Prädikat "mit Erfolg"
Bestehenserblich	ja

<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse</p> <p>Qualification objectives/ Learning outcomes</p>	<p>Kann vertraute, alltägliche Ausdrücke und ganz einfache Sätze verstehen und verwenden, die auf die Befriedigung konkreter Bedürfnisse zielen. Kann sich und andere vorstellen und anderen Leuten Fragen zu ihrer Person stellen - z. B. wo sie wohnen, was für Leute sie kennen oder was für Dinge sie haben - und kann auf Fragen dieser Art Antwort geben. Kann sich auf einfache Art verständigen, wenn die Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner langsam und deutlich sprechen und bereit sind zu helfen.</p> <p>Can understand and use familiar everyday expressions and very basic phrases aimed at the satisfaction of needs of a concrete type. Can introduce him/herself and others and can ask and answer questions about personal details such as where he/she lives, people he/she knows and things he/she has.</p> <p>Can interact in a simple way provided the other person talks slowly and clearly and is prepared to help.</p>
<p>Inhalte</p> <p>Contents</p>	<p>Niveau A1 in Spanisch, Französisch und Deutsch als Fremdsprache</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Grundkenntnisse in der Fremdsprache in Bezug auf Alltags- und Berufskommunikation ○ Einblick in die Kultur und Arbeitswelt französisch-, spanisch- oder deutsch-sprachigen Länder ○ Schlüsselqualifikationen: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sensibilisierung für die Kooperation in interkulturell heterogenen Teams ▪ Lern- und Kommunikationsstrategien für die Fremdsprache <p>Spanish, French or German Level A1</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ A basic knowledge of the foreign language related to both everyday communication and business communication ○ An insight into the cultures and working environments in French-, Spanish- or German-speaking countries ○ Key qualifications: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sensitisation to mixed team working in a cross-cultural environment <p>Learning and communication strategies for the foreign language</p>
<p>Medien</p>	<p>Flipchart, Tafel, Moodle, Audio, Video</p>

Literatur	Französisch: <ul style="list-style-type: none">• On y va, Band 1, Hueber-Verlag Spanisch: <ul style="list-style-type: none">• Caminos neu, Band 1, Klett-Verlag Deutsch als Fremdsprache <ul style="list-style-type: none">• Studio 21, Band 1, Cornelsen-Verlag
------------------	--

IB 421 2nd Foreign Business Language 2/ 2nd Foreign Language 1

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. und Bachelor-Abschluss der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	2. Wirtschaftsfremdsprache 2 / 2. Fremdsprache 2
Modulbezeichnung engl.	2nd Foreign Business Language 2/ 2nd Foreign Language 2
Modul Nr.	IB421
Modul Gruppe	Wirtschaftsfremdsprachen II / Foreign Business Languages II

Veranstaltungssprache	Spanisch, Französisch, Deutsch als Fremdsprache
Modulverantwortliche(r)	Bernhard Osterkorn, Leiter SpZ
Dozent(in)	Frau Lucy Feichtmayer, Frau Elvira Almuina-Viz, Herr Juan Moreno Burgos, Frau Katharina Reinhardt-Schmid

Studienabschnitt	2. Studienjahr
Semester	4. Semester
Häufigkeit des Angebotes	Sommersemester
Dauer	1 Semester
Modultyp	Pflichtmodul

Credits nach ECTS	4 ECTS			
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
	120 Stunden	60 Stunden	60 Stunden	25 Studierende

Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	4 SWS	-	-	4 SWS	-	-

Teilnahmevoraussetzungen	Formal: Zulassungsvoraussetzung für die Teilnahme an der schriftlichen Prüfung ist ein erbrachter Leistungsnachweis im Modul IB 321
	Inhaltlich: Abschluss: vollendetes Niveau A1 des GER
Prüfungsleistung	Schriftliche Prüfung 60 min
Prüfungsvorleistung	Erfolgreich bestandene Klausur mit Hörverstehensteil in IB 321
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja

<p>Contents</p>	<p>Spanish, Business French or German Level A2</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ A deepening of the basic knowledge of the foreign language related to areas and topics such as information and details on persons, companies and businesses, or workplace/professional life, real estate ○ A deepening of basic knowledge in subject areas such as: workplace, professional life, everyday life, real estate ○ Expansion of knowledge in subject areas such as: time management, invitations, events, product descriptions, projects ○ Discussion of topics which permit a deeper insight into the history and culture of France, Spain and Latin America and German-speaking countries ○ Key qualifications: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sensitisation to working in mixed teams with particular emphasis on the cross-cultural components <p>Deepening of learning and communication strategies for the foreign language</p>
<p>Medien</p>	<p>Flipchart, Tafel, Moodle, Audio, Video</p>
<p>Literatur</p>	<p>Französisch:</p> <ul style="list-style-type: none"> • On y va, Band 2, Hueber-Verlag <p>Spanisch:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caminos neu, Band 2, Klett-Verlag <p>Deutsch als Fremdsprache</p> <ul style="list-style-type: none"> • Studio 21, Band 2 (A2), Cornelsen-Verlag

2.4 Wahlpflichtmodule – AWPf (Studium Generale)

IB 431 / 432 Compulsory Elective Module from General Studies („Studium Generale“)²

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. / Bachelor der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung lt. SPO	Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtmodul (AWPF)
Modulbezeichnung engl.	Compulsory Elective Module from General Studies („Studium Generale“)
Modul Nr.	IB 431 / 432
Modul Gruppe	Wahlpflichtmodule 3. / 4. Semester

Veranstaltungssprache	Englisch
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Alexander Kumpf / Prof. Dr. Heinz-Werner Schuster
Dozent(in)	Siehe einzelne Beschreibungen

Studienabschnitt	2. Studienjahr			
Semester	3. oder 4. Semester			
Häufigkeit des Angebotes	Jedes Semester			
Dauer	1 Semester pro Modul			
Modultyp	Wahlpflichtmodul			
Credits nach ECTS	2 ECTS			
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium	geplante Gruppengröße
	60 Stunden	30 Stunden	30 Stunden	1 Gruppe à ca. 15 - 30 Studierende

Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	2 SWS	2 SWS	-	-	-	-

² Es sind zwei Module zu wählen.

Kurs: Cross-Cultural Communication

Dozent(in)	Dr. Stephen Hahn
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: regelmäßige Teilnahme erforderlich
Prüfungsleistung	Presentation and Paper
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualification objectives/ Learning outcomes	After successful completion of this course, students are able to communicate competently in international teams.
Contents	<p>What ist culture?</p> <p>How does our culture rely on our acting and thinking?</p> <p>What are cultural glasses and how to use them?</p> <p>How may stereotypes communication with persons from other ethnies and how they may turn from negative to positive?</p> <p>What are critical incidents in intercultural communication and how to handle them?</p> <p>Special focus on complexities of intercultural engineering across organizations.</p>
Medien	Beamer, Internet
Literatur	<p>Barmeyer, Christoph (2000), Interkulturelles Management und Lernstile, Frankfurt/Main.</p> <p>Barmeyer, Christoph / Mayrhofer, Ulrike (2008), "The contribution of intercultural management to the success of international mergers and acquisitions: An analysis of the EADS group", in: International Business Review 17, 28-28.</p> <p>Barmeyer, Christoph / Davoine, Eric (2006), "International corporate cultures? From helpless global convergence to constructive European divergence", in: Scholz, C. / Zentes, J. (Hrsg.), Strategic Management – New Rules for Old Europe, Wiesbaden, 227-245.</p> <p>Bohnacker, Elke (2011), Kommunikationsstandards für den deutsch-europäischen Wirtschaftskontakt, Aachen.</p> <p>Bolten, Jürgen (2007), Interkulturelle Kompetenz, Erfurt.</p> <p>Bolten, Jürgen / Ehrhardt, Claus (Hrsg.) (2003), Interkulturelle Kommunikation, Sternenfels.</p>

	<p>Dülfer, Eberhard (2003), Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen, München.</p> <p>Hansen, Klaus-Peter (2006), Kultur und Kulturwissenschaften, Tübingen, Basel.</p> <p>Hofstede, Geert (2006), Lokales Denken, globales Handeln. Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management, München.</p> <p>Knapp, K. / Enninger, W. / Knapp-Potthoff, A. (Hrsg.) (1987), Analyzing intercultural communication, Berlin.</p> <p>Lüsebrink, Hans-Jürgen (2005), Interkulturelle Kommunikation, Stuttgart.</p> <p>Maletzke, Gerhard (1996), Interkulturelle Kommunikation. Zur Interaktion zwischen Menschen verschiedener Kulturen, Opladen.</p> <p>Müller, Stefan / Gelbrich, Katja (2004), Interkulturelles Marketing, München.</p> <p>Müller-Pelzer, Werner (2012), Interkulturelle Situationen – Verstrickung und Entfaltung, Göttingen.</p> <p>Scholz, C. / Zentes, J. (Hrsg.) (2006), Strategic Management – New Rules for Old Europe, Wiesbaden.</p> <p>Seebauer, Renate (Hrsg.) (2005), Das Fremde und das Eigene, Wien.</p> <p>Thomas, Alexander (2003), Kulturvergleichende Psychologie, Göttingen.</p>
--	--

Kurs: Current Issues in British and American Culture and Communication

Dozent(in)	Axel Ossner, M.A.
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: regelmäßiger Besuch der Veranstaltung
Prüfungsleistung	ELN (Long Essay)
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse	Nach erfolgreicher Teilnahme an dem Modul <ul style="list-style-type: none"> • kennen die Studierenden einschlägige gesellschaftspolitische Hintergründe Großbritanniens und der USA; • kennen die Studierenden die Regierungssysteme des UK und der USA.
Qualification objectives/ Learning outcomes	After successful completion of this course, students <ul style="list-style-type: none"> • know various sociopolitical aspects of Great Britain and the USA; • know the constitutional frameworks of the UK und the US.
Inhalte Contents	Der Kurs beinhaltet aktuelle landeskundliche, kulturelle und politische Themen mit Bezug zu Business English, so zum Beispiel Devolution im UK oder die Präsidentschaftswahlen in den USA. Neben der Diskussion und Analyse von Texten aus britischen oder amerikanischen Zeitungen beziehungsweise Magazinen werden auch Hörübungen anhand von Radiosendungen und Training von typischen Gesprächssituationen angeboten. The main focus of this course will be on British and American cultural studies and politics, for instance the development of devolution in the UK or American Presidential elections. Activities include discussing and analyzing texts from newspapers and magazines as well as listening segments and training of typical conversations.
Medien	Zeitschriftenartikel, Radioberichte, Hörübungen
Literatur	

Kurs: 'Legalese': The Language and Practice of Business Law in the UK, US and the Pacific

Dozent(in)	Axel Ossner, M.A.
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: regelmäßiger Besuch der Veranstaltung
Prüfungsleistung	ELN (Long Essay)
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	Endnotenbildend
Bestehenserblich	Ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse	Nach erfolgreicher Teilnahme an dem Modul <ul style="list-style-type: none"> • kennen die Studierenden die Rechtssprache der bedeutendsten englischsprachigen Länder mit besonderer Berücksichtigung des Wirtschaftsrechts; • kennen die Studierenden die Herkunft von zentralen Rechtsbegriffen.
Qualification objectives/ Learning outcomes	After successful completion of this course, students <ul style="list-style-type: none"> • know the law terminology of major English speaking countries in general and business law in particular; • know the origin of pivotal legal terms.
Inhalte	In diesem Kurs werden wir sozusagen das Kleingedruckte der englischen Sprache näher betrachten, sei es die zentralen Rechtsbegriffe des English common law, das heißt im Gebrauch von Firmen oder Wirtschaftskanzleien, sei es law in the making, also den vorangehenden wirtschaftspolitischen Prozess. Anhand von Fallstudien, Zeitschriftenartikeln, Radioberichten (National Public Radio) oder auch Filmwerken zu berühmt-berüchtigten Gerichtsfällen (The Insider mit Russell Crowe und Al Pacino) wird es ermöglicht, unterschiedliche englischsprachige Länder zu erforschen und ihre historisch gesehen ähnlichen, aber im Einzelfall variierenden Auffassungen zu vergleichen, man denke nur an Unterschiede zwischen England und Schottland, amerikanischen Einzelstaaten, Australien und Neuseeland.
Contents	In this course we will be concerned with the notorious small print of the English language, including both major legal terms of English common law as used in corporations or consulting firms and law in the making, that is, within the workings of economic policy. Case studies, magazine articles, radio broadcasts (NPR) as well as motion pictures about famous (and infamous) court cases (The Insider) may shed light on the historic common ground and various interpretations of business law in countries such as England and Scotland, a choice of American states, Australia and New Zealand.
Medien	Zeitschriftenartikel, Radioberichte, Filmszenen
Literatur	

Kurs: Projektarbeit / Project Work

Dozent(in)	Prof. Dr. Burkhard Jaeger
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: regelmäßiger Besuch der Veranstaltung erforderlich; gute Englischkenntnisse
Prüfungsleistung	ELN auf der Basis einer Klausur, Dauer: 60 Min.
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse Qualification objectives/ Learning outcomes	The students are capable to: <ul style="list-style-type: none"> • know the increasing importance of project work, both nationally and internationally • explain addressing standards and management systems in project work • identify key elements ('common thread') of project work activities from project start to project documentation • explain communication principles in project work • identify strategies for conflict resolution • explain challenges and solutions in international project work • identify several common performance problems and apply methods for resolving these issues. • know a common method for project management
Inhalte Contents	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction to Project Work • Project Management Systems • Project Execution (Start, Planning, Monitoring and Controlling, Completion, Documentation) • Project Communication • Conflict Resolution in Projects
Medien	Tafel, Beamer mit Laptop, Fallstudien
Literatur	<ul style="list-style-type: none"> • Cronenbroeck, Wolfgang: Projektmanagement deutsch – englisch, Cornelsen Verlag, Berlin, 2008 • Longman, A.,Mullins, J: The rational project manager, Wiley; 2005 • Schmidt, Terry: Strategic Project Management Made Simple: Practical Tools for Leaders and Teams, Wiley; 1th edition, 2009 • Kerzner, Harold: Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling, Wiley; 10th edition, 2009

Kurs: What you see is what you get!
British and American Intercultural Communicative Competence

Dozent(in)	Axel Ossner, M. A.
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: regelmäßiger Besuch der Veranstaltung
Prüfungsleistung	ELN (Long Essay)
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	Endnotenbildend
Bestehenserblich	Ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme an dem Modul verfügen die Studierenden über</p> <ul style="list-style-type: none"> • fortgeschrittene Kenntnisse in englischer und amerikanischer Landeskunde, • interkulturellen Kompetenzen, • erweiterte Strategien zum Hörverständnis und zur Textanalyse.
Qualification objectives/ Learning outcomes	<p>After successful completion of this course, the students have</p> <ul style="list-style-type: none"> • advanced knowledge of English and American cultural studies and ICC, • advanced listening skills and text analysis.
Inhalte	<p>Der Kurs beschäftigt sich mit aktuellen landeskundlichen Kernfragen wie der wirtschaftlichen Denkweise von Parliament und Congress sowie Quellen von interkulturellen Missverständnissen bezüglich Sprachmelodie, Floskeln (isn't it vs. eh), Wort- und Registerwahl (guy vs. bloke) oder Weltanschauung, all dies im größeren Zusammenhang des Business English.</p>
Contents	<p>The course deals with key issues of cultural studies such as the economic tactics of Parliament and Congress as well as sources of intercultural misunderstandings as far as intonation, phrases (isn't it vs. eh), choice of words and register (guy vs. bloke) or world view are concerned, the greater context of all sub-topics being business English.</p>
Medien	<p>Basistexte, BBC-Audiosequenzen und Filmszenen aus The Holiday mit Jude Law und Cameron Diaz (zu cross-cultural barriers zwischen Engländern und Amerikanern), Werbeplakate oder ähnliche Texttypen der advertising language</p>
Literatur	<p>Oakland, John. <i>British Civilization</i>. 2011. New York: Routledge.</p> <p>Mauk, David and Oakland, John. 2009. <i>American Civilization</i>: New York: Routledge.</p>

2.5 Wahlpflichtmodule – FWPF

IB 333 / 334 / 335 / 436 Specialised Compulsory Elective Module³

Studiengang	Internationale Betriebswirtschaft / International Business (IB)
Akademischer Grad	B.A. / Bachelor der Partner-Hochschule

Modulbezeichnung	Fachbezogenes Wahlpflichtmodul (FWPF)
Modulbezeichnung engl.	Specialised Compulsory Elective Module
Modul Nr.	IB 333 / 334 / 335 /436
Modul Gruppe	Wahlpflichtmodule 3. / 4. Semester

Veranstaltungssprache	deutsch/englisch
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Alexander Kumpf / Prof. Dr. Heinz-Werner Schuster
Dozent(in)	Siehe einzelne Beschreibungen

Studienabschnitt	2. Studienjahr
Semester	3. oder 4. Semester
Häufigkeit des Angebotes	Jedes Semester
Dauer	1 Semester pro Modul
Modultyp	Wahlpflichtmodul

Credits nach ECTS	5 ECTS					
Arbeitsaufwand (h)	Gesamt	Lehrveranstaltung	Selbststudium		geplante Gruppengröße	
	150 Stunden	60 Stunden	90 Stunden		1 Gruppe à ca. 30 Studierende	
Lehrformen (SWS)	Gesamt	Seminaristischer Unterricht	Seminar	Übung	Praktikum	Projektarbeit
	4 SWS	4 SWS	-	-	-	-

³ Es sind vier Module zu wählen.

Kurs: Arbeitsrecht

Dozent(in)	Prof. Arnold Obermeier
Veranstaltungssprache	Deutsch
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: keine
Prüfungsleistung	ELN auf Basis einer Klausur, 60 min.
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse	<p>Die Studierenden besitzen Grundkenntnisse des Arbeitsrechts, z. B. richtiges Formulieren von Stellenangeboten, Kündigungsschutzprozesse vermeiden, Zeugnistexte richtig abfassen etc.</p> <p>Sie sind in der Lage, einfachere juristische Probleme in diesem Bereich zu erkennen und selbständig zu lösen.</p> <p>Methodenkompetenz:</p> <p>Die Studierenden können die erworbenen Kenntnisse auf unterschiedliche Fallbeispiele und Studien anwenden; sie sind fähig, die strukturellen Besonderheiten des Arbeitsrechts zu erkennen und Problemfälle auch unter veränderten rechtlichen Bedingungen zu lösen.</p> <p>Sozialkompetenz:</p> <p>Förderung von sprachlicher Ausdrucksfähigkeit, Teamverhalten und Selbstorganisation.</p>
Inhalte	<p>Insbesondere Grundzüge des Individualarbeitsrechts, Vertragsanbahnung, Arbeitsvertrag, Rechte und Pflichten von Arbeitnehmer und Arbeitgeber, Beendigung des Arbeitsverhältnisses und Kündigungsschutz, wesentliche Grundzüge des kollektiven Arbeitsrechts, insbesondere Betriebsverfassungs- und Tarifvertragsrecht</p>
Medien	Beamer, Flipchart, Tafel, Pinnwand
Literatur	<p>Wörlen, Rainer: Arbeitsrecht, Lernbuch, Strukturen Übersichten, 10. Aufl., 2011;</p> <p>Junker, Abbo: Grundkurs Arbeitsrecht, 10. Aufl., 2011;</p> <p>Dütz, Wilhelm: Arbeitsrecht, 15. Aufl., 2010;</p> <p>Brox, Hans / Rütters, Bernd / Henssler, Martin: Arbeitsrecht, 18. Aufl., 2010;</p> <p>Schaub, Günter / Koch, Ulrich / Linck, Rüdiger: Arbeitsrechts-Handbuch: Systematische Darstellung und Nachschlagewerk für die Praxis, 14. Aufl., 2011</p>

Kurs: e-Marketing

Dozent(in)	Prof. Dr. Sandra Gronover
Veranstaltungssprache	Englisch
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: regelmäßiger Besuch der Veranstaltung erforderlich; gute Englischkenntnisse
Prüfungsleistung	ELN (Präsentation und Prüfung (open book) (Gewichtung 50%-50%) – Sprache Englisch)
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse	<p>Der Kurs vermittelt Studierenden fundierte Kenntnisse im Bereich Marketing in der digitalen Welt. Darunter fallen die Bereiche Online-Marketing, Mobile-Marketing und Social Media Marketing;</p> <p>Ziel des Kurses ist es zum einen die aktuellen technischen Möglichkeiten aufzuzeigen und besser zu verstehen. Daneben geht es darum die klassischen Marketing-Elemente auf die digitale Welt zu übertragen – sowohl im strategischen als auch im operativen Bereich. Studenten sollen in der Lage sein, die Besonderheiten der digitalen Welt einzuordnen und zu bewerten sowie aktuelle Trends zu erkennen.</p> <p>Die Inhalte des Kurses werden durch Fallstudien praktisch angewendet.</p>
Qualification objectives/ Learning outcomes	<p>Within the course eMarketing students are going to learn how the digital world needs adapting classical marketing concepts. The course covers elements of online-marketing, mobile marketing and social media marketing.</p> <p>After attending the course the students should have the following competences:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Knowledge on available technical tools within digital marketing • Transfer and adaptation of classical marketing models towards the digital world – on a strategic an operative level • Have a deep understanding on differences and similarities between the digital and the classic world <p>Case study works applies the theoretical knowledge to the real challenges.</p>

Kurs: Fundamentals of International Business

Dozent(in)	Dr. Can Ali Calhan
Veranstaltungssprache	Englisch
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: regelmäßiger Besuch der Veranstaltung erforderlich; gute Englischkenntnisse
Prüfungsleistung	ELN auf der Basis einer Studie mit Präsentation
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse	<p>Die Studierenden sind zum Wesen und zum Inhalt eines internationalen Managements herangeführt worden.</p> <p>Die Studierenden haben im Überblick die Bedeutung, Prozess und Entscheidungstatbestände des Internationalen Management kennengelernt.</p> <p>Sie sind nach erfolgreichem Abschluss in der Lage, die erhöhte Komplexität eines international ausgerichteten Managements strukturiert zu erkennen und auf dieser Grundlage methodenadäquat damit umzugehen. Sowohl die Kenntnis über Umweltfaktoren als auch die Kenntnis recht komplexer Strategieoptionen erlaubt es den Studierenden, sich in der beruflichen Praxis im internationalen Kontext kompetent zu bewegen.</p>
Qualification objectives/ Learning outcomes	<p>The students have been introduced to the character and content of international management.</p> <p>The students have gained an overview of the importance, process and decision areas of international management.</p> <p>After passing the course, they are in a position to come to grips with the increased complexity of internationally focused management and, using this as a basis, deal with it in a sufficiently methodological manner. By using a knowledge of environmental factors and of quite complex strategic options, the student is able to operate competently on the international scene.</p>

<p>Inhalte</p> <p>Contents</p>	<p>1 Introduction to international business 1.1 Patterns and trends in international business 1.2 Globalisation</p> <p>2 The international business environment 2.1 Political and legal environment 2.2 Technological environment 2.3 Economic environment 2.4 Ecological and ethical environment 2.5 Socio-cultural environment</p> <p>3 Introduction to cross-cultural management 3.1 National cultural characteristics 3.2 Cultural impacts on international business 3.3 Developing intercultural competence</p> <p>4 International strategic issues 4.1 Strategy definitions 4.2 Developing strategic competitive advantages 4.3 Basic techniques for strategic analysis 4.4 International business strategies – from SMEs to MNEs</p> <p>5 Important international market entry modes (going international) 5.1 Export-based methods 5.2 Non-equity (contractual) based methods 5.3 Equity-based methods</p> <p>6 Aspects of being international 6.1 Basics of international organisation: management of subsidiaries 6.2 Basics of international project management 6.3. Basics of international human resource management</p>
<p>Medien</p>	<p>Tafel, Beamer mit Laptop, Flipchart, Pinnwand, Fallstudien</p>
<p>Literatur</p>	<p>Wall, Stuart / Minocha, Sonal / Rees, Bronwen: International Business, FT/Prentice Hall/Pearson, 3rd ed., 2010; (main source);</p> <p>Duelfer Eberhard/ Joestingmeier, Bernd, International Management in Diverse Cultural Areas, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2nd edition, 2011;</p> <p>Glowik Mario, Market Entry Strategies, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2009;</p> <p>Schneider Susan C./ Barsoux Jean-Louis, Managing across cultures, FT Prentice Hall, 2nd edition, 2003</p>

Kurs: International Controlling

Dozent(in)	Prof. Dr. Patrick Dienes
Veranstaltungssprache	Englisch
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: nein
	Inhaltlich: Kosten- und Leistungsrechnung, Finanz- und Investitionswirtschaft
Prüfungsleistung	ELN auf Basis einer schriftliche Klausur (60 Minuten)
Prüfungsvorleistung	Referat
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse	<p>Die Studierenden erwerben:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verständnis für die unterschiedlichen Ausprägungen des Controlling im internationalen Vergleich • Kenntnisse über die zusätzlichen Herausforderungen eines internationalen Controlling • Kompetenz zur Anwendung spezifischer Controllinginstrumente und zur Gestaltung der Organisationsstrukturen und Prozesse in einer international tätigen Controlling-Einheit • Einblicke in die Komplexität strategischer Entscheidungen internationaler Dimension.
Qualification objectives/ Learning outcomes	<p>After successful completion of this course, students are able to</p> <ul style="list-style-type: none"> • explain the various types of controlling (by international comparison) • understand the additional challenges of international controlling • use specific instruments as well as design organizational structures and processes for an international controlling unit • manage complexity of strategic decisions of international dimension.
Inhalte	<p>Das Modul umfasst vier Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begriff Controlling im internationalen Vergleich • Spezifische Herausforderungen und Instrumente des internationalen Controlling, z.B. in den Bereichen Kultur, Währungsumrechnung sowie länderübergreifende Verrechnungspreise und Steuerplanung • Steuerung, Reporting und Organisation: wertorientierte Steuerung ausländischer Geschäftseinheiten, Anforderungen an Reporting und Organisationsstruktur sowie Implikationen von IFRS • Strategische Entscheidungen internationaler Dimension
Content	<p>The module consists of four main topics as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Term <i>controlling</i> by international comparison • Specific challenges and tools of international controlling, e.g. in

	<p>the fields of culture, currency conversion, cross-border transfer pricing and tax planning</p> <ul style="list-style-type: none"> • Controlling, reporting and organization: value-oriented controlling of foreign subsidiaries, requirements for reporting and organizational structure as well as implications from IFRS • Strategic decisions of international dimension
Medien	Beamer mit Laptop, Tafel, Flipchart
Literatur	<ul style="list-style-type: none"> • Choi, Frederick D. S./Meek, Gary K.: International accounting, Pearson, Upper Saddle River, NJ/USA u.a. 2011. • Gray, Sidney J./Salter, Stephen B./Radebaugh, Lee H.: Global Accounting and Control: A Managerial Emphasis, 1. Auflage, Wiley, New York, NY/USA, 2001. • Funk, W./Rossmann, J. (Hrsg.): Internationale Rechnungslegung und Internationales Controlling. Herausforderungen – Handlungsfelder – Erfolgspotenziale, 2., überarbeitete Auflage, Wiesbaden 2011. • Hoffjan, A.: Internationales Controlling, Stuttgart 2009. • Hoffjan, A. /Weber J.: Internationales Controlling. Steuerung von Auslandsgesellschaften, Weinheim 2007. • Welge, M. K./Holtbrügge, D.: Internationales Management. Theorien, Funktionen, Fallstudien, 5., überarbeitete Auflage, Stuttgart 2010. • Meckl, R.: Controlling im internationalen Unternehmen. Erfolgsorientiertes Management internationaler Organisationsstrukturen, Verlag Franz Vahlen München 2000. • Weber, Jürgen/Schäffer, Utz: Introduction to controlling, Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2008.

Kurs: International CSR and Compliance

Dozent(in)	Dr. Jens Potten
Veranstaltungssprache	Englisch
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: --
	Inhaltlich: obligation to attend
Prüfungsleistung	ELN (Seminar paper, appr. 8 pages)
Prüfungsvorleistung	--
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualification objectives/ Learning outcomes	<ul style="list-style-type: none"> • The student knows the different aspects of CSR – also international - and is able to analyze to what extend companies use CSR as window-dressing or sustainable measure for long-lasting success. • The student knows in what areas CSR can be relevant and to what extend CSR offers opportunities to work in future. • The student is able to develop a CSR strategy and can use methods to implement such strategies. • He/she is aware of the importance of compliant behavior and has developed a feeling what action is not acceptable.
Contents	<p>In the last few years we have seen the greatest ever number of economic recessions worldwide beside others caused by the financial crisis of 2008.</p> <p>The whole affair has awakened a wider debate about companies and even Governments “complying” with an agreed set of standards and accepting a much greater level of Corporate and Social Responsibility.</p> <p>This inevitably means that we can expect the legal situation, not only in Germany and Europe, but worldwide, to become more and more complex as national and supranational regulations stipulate for a much wider range of Corporate and Government activities.</p> <p>It will no longer be sufficient to rely on one’s common sense like in former times. The new mantra is “punish the misbehavers” and the penalties may not affect only company/employer level but now also down as far as the employee or manager who was not taken sufficient care to inform himself and others about the relevant regulations in his working area.</p> <p>We want to discuss in the course “Compliance and CSR” from organizational issues- how to implement Compliance in a company- up to the reasons for the increase of white-collar crimes. We don’t want to show all existing legal regulations for companies but after the course the students will be able to inform themselves about applicable legal regulations.</p> <p>We will practically train the implementation of compliance systems</p>

	<p>and study cases of Non-Compliance and analyze what is necessary to avoid such situations. With increased need for Compliance, a wide field of new career opportunities will develop.</p> <p>The course will help students not only to understand the area of Compliance but also to get a feeling if this is a subject that has future career potential for them.</p> <p>Scandals such as those associated with the collapse of Enron and WorldCom and more recently with Siemens and VW in Germany not only harm the companies' employees and investors, but also lead to an overall fall in the level of trust and confidence in corporations in general.</p> <p>The focus shifts even from pure risk-specific programs to programs that focus more on the prevention of violation of law, and to what standards business ethics are required. The top of the so called Compliance Pyramid is Corporate Social Responsibility (CSR).</p> <p>CSR becomes now one of the greatest global challenges of the 21st century for Corporations and Governments because of the wide range of impacts to the global economy, to the sensitization of customers, employees and organizations.</p> <p>What is the understanding of CSR in Germany/ Europe and internationally?</p> <p>We will discuss- why was CSR in Germany not in focus like in other countries and why are German politics and industry representatives criticizing the CSR related changes that the European Commission initiated recently?</p> <p>We want to train implementing CSR in the strategy of a company by cases and we will show how CSR can be executed, measured and what advantages may follow.</p> <p>The students of this course are expected to participate actively and to contribute to the items. Different opinions for discussion are welcome -communication is not a matter of language!</p>
Medien	Overhead Projector, pin-boards, Books, Internet
Literatur	<p>Griseri, Paul /Seppala, Nina: Business Ethics and Corporate Social Responsibility, CENGAGE Lrng Business Press, 2010;</p> <p>Horrigan, Bryan: Corporate Social Responsibility in the 21st Century, Edward Elgar Publishing Ltd, 2010;</p> <p>Tarantino, Anthony: Manager's Guide to Compliance, Wiley, 2006.</p>

Kurs: International Finance

Dozent(in)	Prof. Dr. Marcus Fischer
Veranstaltungssprache	Englisch
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: regelmäßiger Besuch der Veranstaltung erforderlich; gute Englischkenntnisse; Anwesenheitspflicht
Prüfungsleistung	ELN (Referat während der Veranstaltung zu einem selbst gewählten Thema)
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse	<p>Develop knowledge, skills and awareness of international finance issues. Gain an insight into contemporary research and leading-edge practice within the field of international finance and/or financing structures in international organizations.</p> <p>Apply relevant theoretical concepts and techniques to understand new complex business situations in international finance.</p> <p>Develop financial skills in an international context.</p>
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • The markets for foreign exchange rates, risk and exposure management • International Investment and Financing (Cash management, capital budgeting) • Financing in Multinationals • International Long Term Financing • Multinational Banking • Direct foreign Investments
Medien	Tafel, Beamer mit Laptop
Literatur (Auszüge)	<ul style="list-style-type: none"> • Levi, Maurice D.: International Finance, 5th Edition, Routledge, 2009 • Sercu, Piet: International Finance: Theory into Practice, Princeton University Press, 2009 • Blattner, Peter: Internationale Finanzierung. Internationale Finanzmärkte und Unternehmensfinanzierung, Oldenbourg, 1997

Kurs: International Procurement of Indirect Materials and Services

Dozent(in)	Florian C. Kleemann
Veranstaltungssprache	Englisch
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: regelmäßiger Besuch der Veranstaltung
Prüfungsleistung	ELN (schriftliche Klausur – 60 Minuten)
Prüfungsvorleistung	15 Minuten Präsentation mit schriftlicher Ausarbeitung (2-3 Seiten)
Bewertung der Prüfungsleistung	Endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse Qualification objectives/ Learning outcomes	<p>After successful completion of this course, students</p> <ul style="list-style-type: none"> • have a deep understanding of procurement / purchasing • can differentiate operative and strategic procurement • apply profound knowledge on indirect procurement • improved their level of applied business English • improved their research and presentation skills
Inhalte Contents	<ul style="list-style-type: none"> • Foundations of Procurements • Procurement Processes (strategic, operative) • Procurement organization (central, decentral, hybrid) • Indirect procurement categories (materials, services, capital equipment) • Demand management and specification • Supply market research • Supplier selection • Negotiation and contracting • Operative procurement and eProcurement • Procurement performance management
Medien	<ul style="list-style-type: none"> - PPT-Presentations used throughout - Whiteboard - Flipchart - Hardcopies for case study materials
Literatur	<p>Van Weele, A.. (2010): Purchasing and Supply Chain Management</p> <p>Lysons, K./ Farrington, B. (2006): Purchasing and Supply Chain Management</p> <p>Axelsson, B. / Wynstra, F. (2002): Buying Business Services</p>

Kurs: International Retail Expansion

Dozent(in)	Dr. Jens Potten
Veranstaltungssprache	Englisch
Teilnahmevoraussetzungen	Formal:
	Inhaltlich:
Prüfungsleistung	ELN (Test 60 Minutes)
Prüfungsvorleistung	--
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualification objectives/ Learning outcomes	<ul style="list-style-type: none"> • The student knows different ways of retailers how to expand abroad and can analyze what patterns may fit for a given situation. • The student is able to make a visibility study of a country and a location and to determine success and risk factors that have to be taken into consideration for the decision to enter this country. • The student is aware of cultural differences and knows how to overcome an ethnocentric view. • The student knows different methods to analyze a location – esp. turnover estimations, and is trained to comment critical the analysis of third parties. • The student is aware of the different factors that influence the result of a Profit & Loss statement.
Contents	<p>Why are retailers going abroad? –the lesson starts with the discussion of various reasons and the analysis of models explaining reasons and steps of retailers, e.g. the Ansoff Matrix. The students discuss risks and chances of Internal and external growth of a retailer.</p> <p>Interviews with former heads of Expansion of international retailers (like former Obi director, who was responsible for the expansion to China and who sold after 3 years Obi-China to Kingfisher) are showing the students real cases and are providing the chance to discuss success stories and failures. Internationalization and globalization as different approaches for different retail formats are analyzed.</p> <p>CSR as a success factor for going abroad is presented.</p> <p>The various stages of the internationalization process are developed – different legal forms used for expansion –like Joint Venture, Merger, Partnership, Franchise are touched with their advantages and disadvantages.</p> <p>Different location strategies- renting, buying, CBDs or greenfield- to find a proper location and to evaluate a location are presented. Micro-Analyses is done on the basis of real locations and maps.</p>

	<p>Different ways of turnover estimation are shown and the impact of a deviation of such a forecast to the result of a store- and how a missing turnover can be balanced. The student learns the theoretical and practical basics necessary to join an international expansion department.</p>
Medien	Overhead Projector, pin-boards, Books, Internet
Literatur	<ul style="list-style-type: none"> • McMahan, John: The Handbook of Commercial Real Estate Investing, New York, 2006 • Goetzmann, William: Global Real Estate Markets- Cycles and Fundamentals, 2000 • Haynes, Barry P.: Corporate Real Estate Asset Management, Amsterdam, 2010 • Ball Michael: Markets&Institutions in Real Estate& Construction, Oxford, 2006 (esp about housing and residential real estate) • Bermann, Barry/Evans, Joel R.: Retail Management, 11th Edition, Pearson, Boston, 2009 • Ghosh Avijit/McLafferty, Sara L.; Location Strategies for Retail and Service firms; Massachusetts/Toronto, 1987 • Markin, Rom J.: Retailing Management. A Systems Approach, New York, 1971 • Reynolds, Jonathan: Retail Strategy, The View from the Bridge, Amsterdam, 2004

Kurs: Nationales und internationales Steuerrecht / National and International Taxation

Dozent(in)	Prof. Dr. Thomas Zinser Burkhard Lohmann
Veranstaltungssprache	Deutsch und Englisch
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: regelmäßiger Besuch der Veranstaltung erforderlich; gute Englischkenntnisse
Prüfungsleistung	Klausur (60 Minuten)
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Teilnahme an dem Modul können die Studierenden</p> <ul style="list-style-type: none"> • die Grundlagen des nationalen und internationalen Steuerrechts verstehen, • die wesentlichen Besteuerungsfolgen aus der Wahl einer bestimmten Rechtsform unterscheiden, • die grundlegenden Bestimmungen des nationalen und internationalen Steuerrechts anwenden. <p>Die Veranstaltung wird z.T. in deutscher (Nationales Steuerrecht), z.T. in englischer Sprache (Internationales Steuerrecht) abgehalten.</p>
Inhalte	<p>Nationales Steuerrecht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Überblick über das nationale Steuerrecht • Steuertatbestand im Einkommensteuerrecht • Steuerpflichtige Zuflüsse und einkunftsbedingte Abflüsse bei Gewinn- und Überschusseinkunftsarten • Nichtabzugsfähige Betriebsausgaben • Schema zur Ermittlung der Einkommensteuer • Gewinnermittlungsmethoden • Gewinneinkunftsarten • Überblick über die Besteuerung von Personengesellschaften • Steuertatbestand im Körperschaftsteuerrecht • Steuerfreie Einnahmen und nichtabzugsfähige Aufwendungen • Ermittlung der Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage unter Berücksichtigung von Leistungsbeziehungen zwischen Gesellschaft und Gesellschafter • Einführung in das Gewerbesteuerrecht <p>Internationales Steuerrecht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen: Einführung in das Internationale Steuerrecht • Unbeschränkte und beschränkte Steuerpflicht • Besteuerung von Auslandsengagements • Unilaterale Maßnahmen zur Vermeidung internationaler Doppelbesteuerung • Bilaterale Maßnahmen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung

	<ul style="list-style-type: none">• Supranationale Maßnahmen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung innerhalb der Europäischen Union (EU-Recht)• Gewinnabgrenzung• Außensteuergesetz (AStG)• Weitere nationale Missbrauchsregelungen• Gestaltungsideen
Medien	Beamer mit Laptop (Power Point Präsentation), Tafel, Flipchart, Handouts
Literatur	Stobbe, Steuern Kompakt, 2012, Verlag Wissenschaft & Praxis Grefe, Unternehmenssteuern, 2012, Kiehl Verlag Wilke/ Weber; Lehrbuch Internationales Steuerrecht: Für die Prüfungen ab 2012, NWB Verlag; Brähler, Internationales Steuerrecht: Grundlagen für Studium und Steuerberaterprüfung, Springer Gabler Verlag; Jacobs, Internationale Unternehmensbesteuerung, C.H.Beck Verlag

Kurs: Strategic Marketing

Dozent(in)	Prof. Dr. Sandra Gronover
Veranstaltungssprache	Englisch
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: regelmäßiger Besuch der Veranstaltung erforderlich; gute Englischkenntnisse
Prüfungsleistung	ELN auf Basis einer Klausur (60 Minuten)
Prüfungsvorleistung	Referat (30 Minuten)
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse	<p>Der Kurs vermittelt Studierenden fundierte Kenntnisse über markt-orientierte Strategien, deren Entwicklung, taktische Elemente sowie deren Implementierung.</p> <p>Die Studierenden haben am Ende des Kurses weiterführende Kenntnisse über das Strategische Marketing. Sie haben Werkzeuge zur Entwicklung von markt-orientierten Strategien kennengelernt und können diese anwenden. Sie haben sich vertiefend mit Themen wie Segmentierung, Zielkundenmanagement, Positionierung, Branding, Kundenbeziehungsmanagement und insbesondere deren langfristigen Dimension und deren wirtschaftlicher Erfolgsrelevanz auseinandergesetzt.</p> <p>Die Auswahl von Strategiealternativen, die Implementierung, das Management und die Erfolgskontrolle von Marketingstrategien bzw. marktorientierten Strategien ist ebenfalls Teil des Kurses.</p> <p>Die Inhalte des Kurses werden mittels Fallstudien praktisch angewendet und somit der Transfer von Theorie zur Praxis gewährleistet.</p>
Qualification objectives/ Learning outcomes	<p>The course enables students to derive market-oriented strategies, understand tactical elements and drive implementation & control of market-oriented strategies.</p> <p>At the end of the course students have an advanced knowledge on strategic marketing. They know and can apply tools to develop market-oriented strategies. Topics like segmentation, targeting, positioning branding, relationship marketing have been deepened and discussed under a long term perspective as well as business perspective.</p> <p>The evaluation of strategic alternatives, the implementation, the management and the measurement of marketing strategies is also part of this course.</p> <p>Case studies are used to secure the application of the theoretical concepts in a more practical context.</p>

Kurs: Wirtschaftsprivatrecht/Gesellschaftsrecht

Dozent(in)	Prof. Dr. Manuel Strunz
Veranstaltungssprache	Deutsch
Teilnahmevoraussetzungen	Formal: keine
	Inhaltlich: keine
Prüfungsleistung	ELN auf Basis einer Klausur, 60 min.
Prüfungsvorleistung	keine
Bewertung der Prüfungsleistung	endnotenbildend
Bestehenserblich	ja
Qualifikationsziele / Lernergebnisse	<p>Die Studierenden haben folgende Kenntnisse / Kompetenzen erworben:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundkenntnisse im Wirtschaftsprivatrecht und Gesellschaftsrecht, z. B. richtiges Formulieren einer Mahnung etc.. Verständnis der wichtigen Rechtsfragen des Bürgerlichen Rechts und des Handelsrechts. Fähigkeit, die wesentlichen juristischen Probleme in diesen Bereichen erkennen und lösen zu können. Befähigung, durch Kenntnis der rechtlichen Rahmenbedingungen sachgerecht im Geschäftsalltag handeln zu können. • Methodenkompetenz: Anwendung der erworbenen Kenntnisse auf unterschiedliche Fallbeispiele und Studien; Fähigkeit, die Zusammenhänge der Rechtsvorschriften zu erkennen und Problemfälle auch unter veränderten rechtlichen Bedingungen lösen zu können • Sozialkompetenz: Förderung von sprachlicher Ausdrucksfähigkeit, Teamverhalten und Selbstorganisation.
Inhalte	Insbesondere BGB Allgemeiner Teil und Schuldrecht Allgemeiner Teil, insbesondere Abschluss und Wirksamkeit von Verträgen, Geschäftsfähigkeit, Leistungsstörungen, Schuldrecht besonderer Teil, Grundzüge des Sachenrechts, Kaufmannseigenschaft, Grundzüge des Rechts der Personen- und Kapitalgesellschaften
Medien	Beamer, Flipchart, Tafel, Pinnwand

Literatur	Die jeweils aktuellen Auflagen von: Wörlen, Rainer: BGB AT, Einführung in das Recht Allgemeiner Teil des BGB; Wörlen, Rainer: Schuldrecht AT; Wörlen, Rainer: Schuldrecht BT; Wörlen, Rainer: Sachenrecht; Wörlen, Rainer: Handelsrecht mit Gesellschaftsrecht; Müssig, Peter: Wirtschaftsprivatrecht: Rechtliche Grundlagen wirtschaftlichen Handelns; Medicus. Dieter / Petersen, Jens: Grundwissen zum Bürgerlichen Recht: Ein Basisbuch zu den Anspruchsgrundlagen;
------------------	--