



KEUCO

PLAN

ALLTAGSHELDEN

www.keuco.de

Krammer Verlag Düsseldorf AG • 72. Jahrgang
www.RAS-online.com

258

Krammer Verlag AG, 40237 Düsseldorf
ZKZ 05747, PVSt, DPA, Entgelt bezahlt

05747#582397-A#7-8/17

Duale Hochschule

Baden-Württemberg Mosbach

Bibliothek

Knopfweg 1/1

74821 Mosbach

Unternehmensnachfolge

Die unschöne Seite der Pensionszusage **S. 26**

VDS: Smarte Bäder

3 Tendenzen: App - Spachsteuerung - Ambient Assisted Living **S. 30**

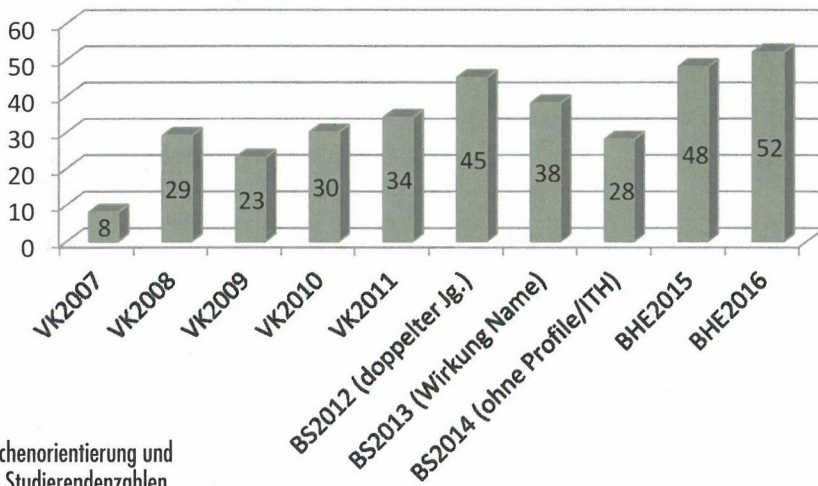
ISH-Produktübersicht (Teil 4)

Neuheiten aus allen Sortimenten **S. 44**

DHBW Mosbach

10 Jahre dualer BWL-Handel-Studiengang

Studierendenzahlen



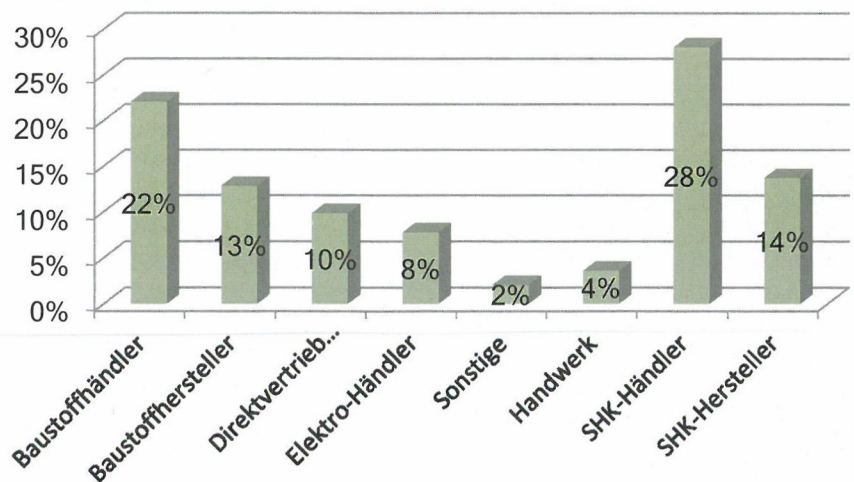
Branchenorientierung und hohe Studierendenzahlen

2006 zeigte ein Expertenteam aus der Sanitärbranche, Ulrich Bergmann, Wolfgang Göck, Birgit Haßmann, Erich Bechtold und Thorsten Moortz der DHBW Mosbach den Bedarf an stufenübergreifend denkenden Fach- und Führungskräften in der Sanitärbranche auf. Dies war der Anstoß für das neue Studiengangskonzept im Rahmen der Überlegungen zur Erweiterung der Studierendenkapazitäten im Hinblick auf die doppelten Abitur-Jahrgänge.

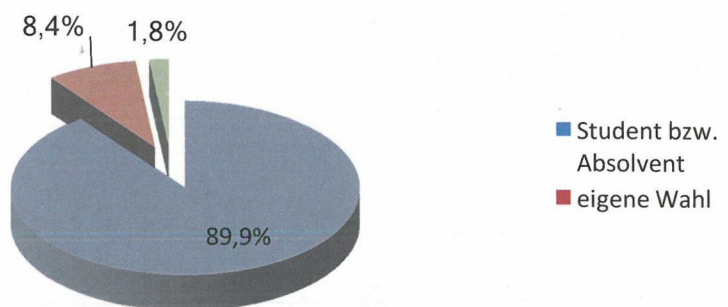
Schnell wurde vom Expertenteam und Prof. Dr. Alexander Neumann, Leiter Studiengang BWL- Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro zusammen mit Jens Wischmann, als Geschäftsführer der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft e.V., das Studiengangskonzept aufgestellt, in die Gremien eingebracht und bereits 2007 mit acht Studierenden gestartet – zunächst begrenzt auf den Bau- und den Haustechnik-Bereich. Die erste Besonderheit des Studiengangs ist bis heute die konsequente Branchenorientierung. Dazu zählt der Aufbau eines übergreifenden Verständnisses für die Arbeit der

gesamten Wertschöpfungskette durch Studierende aller Stufen. Dies geschieht durch die Mischung von Studierenden aus Baustoff- / Haustechnik- und Elektro-Herstellerunternehmen, Handelsunternehmen und Handwerksunternehmen innerhalb eines Kurses. Die Studierenden diskutieren in den Lehrveranstaltungen branchenorientiert und bringen dabei ihre jeweiligen Sichtweisen ein. Es gibt endkundenorientierte Unternehmen wie Bau- und Gartencentern (z.B. Globus Baumarkt), es gibt auf Handwerkskunden ausgerichtete Herstellerunternehmen (z.B. Knauf, Geberit, Hansgrohe) und Handelsunternehmen (z.B. BayWa, Eurobaustoff, GC-Gruppe, Pfeiffer und May, Richter und Frenzel, Sonepar, Würth Elektrogroßhandel) welche ausschließlich über den

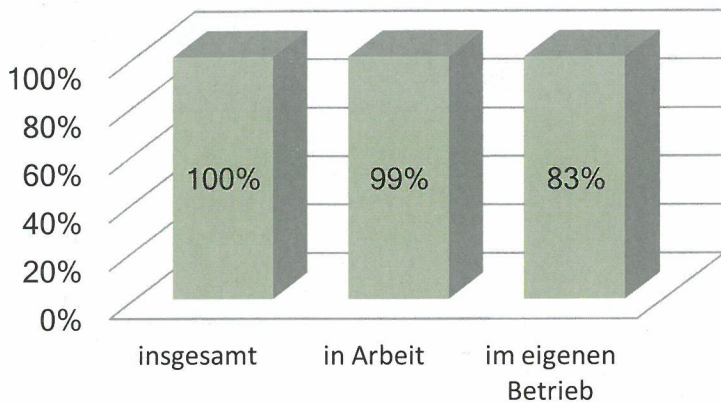
Anteile an Studentenzahlen



Sehr geringer Anteil vorzeitig ausscheidender Studierender



Absolventen und deren Verbleib



dreistufigen Vertriebsweg vermarkten. Im Gegensatz dazu stehen direkt vertreibende Herstellerunternehmen (wie Brillux, Hilzinger) oder Direktvertriebler an Handwerker (wie Würth, Sprügel).

Eine weitere Besonderheit ist die Vermittlung von den jeweiligen technischen Grundlagen. Die Studierenden erhalten an der Hochschule auch Vorlesungen, Übungen, praktische Projekte zu den jeweiligen technischen Grundlagen. Dies beginnt in den ersten zwei Semestern mit dem Kennenlernen des Handwerks mit seinen verschiedenen Gewerken und den Problemen der Handwerker bei der Erbringung der Handwerksleistung (Projekt Betriebsanalyse bei einem Handwerker nach Begleitung Handwerksausführung). Dann kommen technische Grundlagen zu Zeichnungen und Plänen (inkl. Elektroplänen) sowie allgemeine Materialeigenschaften hinzu. Im 3. – 6. Semester werden in der Bau- und Haustechnik die Bereiche Bau- und Werkstoffe, die Lebens- und Arbeitsraumgestaltung mit den Baustilen, der Einsatz von Bau- und Werkstoffen und die Bausubstanz bzw. Haustechnik-Besonderheiten vertieft. Im Elektrobereich kommen Vorlesungen zu Elektrotechnik und Elektronik, Mess- und Sensortechnik, Regelungs- und Automatisierungstechnik sowie Energietechnik. Anwendungsbezogen fließt dieses Wissen dann in ein Komplettbadsanierungs- bzw. ein Hausbauprojekt ein, wo die technische Arbeitsplanung gewerkübergreifend vorgenommen werden muss.

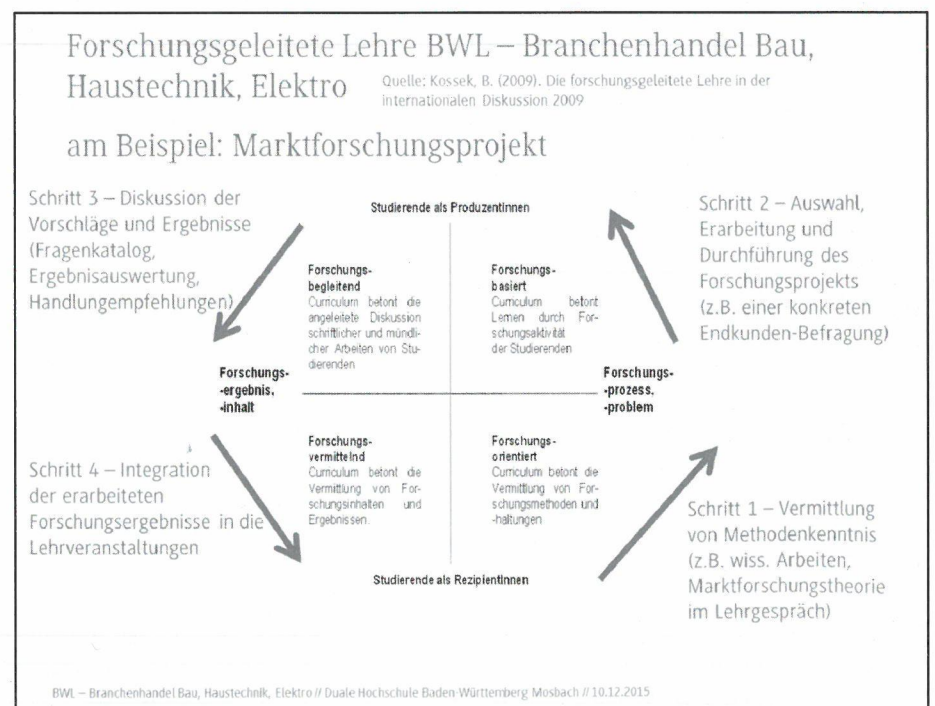
Auch die Vermittlung der vertriebs- und logistikbezogenen Besonderheiten der Branchen ist Inhalt des Studienganges. Die Studierenden lernen die vertriebs- und logis-

tikbezogenen Besonderheiten der Branche kennen, die verschiedenen Kundengruppen und Vertriebswege, z.B. Fachhandel versus DIY-Bereich, 1-2-3-stufiger Vertrieb kennen, klassisch wie digital. Dazu kommt die Betrachtung der wesentlichen Marktteilnehmer im Bereich Bau und im logistischen Bereich natürlich auch die Betrachtung der Besonderheiten der Baustellenversorgung über die verschiedenen Wege. Weiterhin werden Besonderheiten zum Baurecht und der VOB sowie der Auftragsakquisition und des Ausschreibungswesen sowie den Ver-

kaufspräsentationen von Bauprodukten vermittelt. Die praktische Herausforderung ist auch hier das Projekt der Komplettbadsanierung bzw. des Hausbauprojekts, wo für den Kunden eine entsprechende Konzeption vorgenommen werden muss mit der Ausarbeitung eines passenden Angebots sowie der entsprechenden Verkaufsaktivität, neben der Planung der operativen Umsetzung der Logistik der Baustelle.

Das Intensivstudium mit 210 ECTS, mit einer sehr hohen Handlungsorientierung durch Projekte, richtet sich an den Bedürfnissen in der Theorie- und Praxisphase an Unternehmen aus, um qualifizierte Mitarbeiter zu erhalten. In den Praxisphasen in den Unternehmen müssen die Studierenden im ersten und zweiten Studienjahr jeweils eine Projektarbeit zur Lösung einer betrieblichen Aufgabenstellung durchführen, welche immerhin jeweils 20 ECTS von 210 ECTS im Gesamtstudium zählt und damit fast dem Äquivalent eines Theoriesemesters entspricht. Dazu kommt die betriebliche Bachelorarbeit, welche 20% der Endnote ausmacht. Dies neben dem betrieblichen Durchlauf mit dem Ziel sich zu beweisen, im Hinblick auf die Analyse und Lösung betrieblicher Probleme mit Hilfe einer praxisgerechten Vorgehensweise mit konsequenter wissenschaftlicher Rückverfolgbarkeit. Im Rahmen eines Integrationsseminars werden verbandliche Forschungsthemen

Mit der Umwandlung zur Hochschule hat die DHBW einen Forschungsauftrag zusammen mit den Ausbildungsunternehmen erhalten, ohne allerdings dafür entsprechende Ressourcen zur Verfügung gestellt zu bekommen. Von daher hat die Studiengangsleitung entschieden, den Forschungsauftrag in die Lehre zu integrieren.



oder eine EFQM-Bewertung eines Ausbildungsunternehmens durchgeführt. Dazu kommt die Mitwirkung der Studierenden an der 2016 erstmals stattgefundenen Tagung „Branche meets Hochschule“. Alle Projekte fließen in die Modulnoten ein.

Die DHBW ist heute mit über 34 000 Studierenden in den Bachelor- und Master-Programmen die größte Hochschule des Landes Baden-Württemberg und wurde als eine der ersten staatlichen Hochschulen komplett systemakkreditiert in 2012. Die DHBW Mosbach ist seit 2000 zertifiziert nach ISO 9001.

Dazu kommt seit 2016 die Zielsetzung der Durchführung einer jährlichen Tagung „Branche meets Hochschule“, erfolgreich gestartet in 2016 zum Thema der Vertriebswegeveränderungen im Bereich der Haustechnik mit 111 Teilnehmern, davon mehrere aus der Geschäftsführung verschiedensten größeren und mittelständischen SHK-Händlern.

Auch für 2017 ist für den 14.09.2017 bereits wieder eine Tagung geplant – unterstützt durch die RAS - zum Bereich der Digitalisierung im Bereich Holz, Bau, Haustechnik, Elektro, zu der Sie sich noch anmelden können: www.mosbach.dhbw.de/bhe
alexander.neumann@mosbach.dhbw.de

Mit freundlicher Unterstützung durch

GEBERIT KERAMAG
Geberit Gruppe

In Medienpartnerschaft mit

RAS

SHK-TV
SHK - Fachzeitschrift für die SHK-Branchen

VEG Elektro Wirtschaft

Holz-Zentralblatt

baustoff markt
DAS NACHRICHTENPORTAL FÜR DIE BAUSTOFFBRANCHE

Kontakt:

Prof. Dr. Alexander Neumann Tel. 06261-939-113

alexander.neumann@mosbach.dhbw.de

BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro

www.mosbach.dhbw.de/bhe

Prof. Dr. Hubert Speth Tel. 06261-939-226

BWL – Branchenhandel Holz

www.mosbach.dhbw.de/hh

Dualstudium Holztechnik, Baden-Württemberg Mosbach
10. 74821 Mosbach

www.mosbach.dhbw.de



Branche meets Hochschule
Dialog mit der Holz-/ Bau-/
Haus-technik- und Elektro-
Branche
Holz- und Bauwirtschaft 4.0

Endkunde **Bauwirtschaft 4.0**
Architekt **General-Unternehmer**
Smart-Home **Bau** **Planer** **Holz** **BIM**
Digitalisierung
Industrie / Hersteller **Handel**
Haustechnik **Elektro** **Handwerk**
Holzwirtschaft 4.0 **Facility Management**

Donnerstag, 14.09.2017
Audimax DHBW Mosbach, Gebäude

Wieland

danke

Ihr seid's,
die zahllosen Menschen Frische und perfektes Wohlfühlklima verschaffen. Ihr macht es mit Passion und Überzeugung. Ihr macht es gut auf jeder Art von Dämmung und in 14 Systemvarianten. Ihr macht es mit cuprotherm.

cuprotherm®
Kupfer sollte schon drin sein

www.wieland-haustechnik.de